İNSAN NE DÜŞÜNÜYORSA ODUR

DÜŞÜNCENİN GÜCÜ

Telegram | @kitbooks

JAMES ALLEN

DÜŞÜNCENİN GÜCÜ
Başarili İletişimcinin Stratejileri Ve Mizah Sanati İletişim Ve Başarılı İletişimci
İletişim Zinciri Ve İletişimin Olmazsa Olmazları
A) İletişimde Mesaj Üreten, Ulaştıran Ve Veren Taraf
B) Verilen Ve Ulaştırılan Mesajı Alan Taraf
C) Verilecek Olan Mesaj
İletişimin Kademeleri Ve Başarılı İletişimcinin Stratejileri
Dış İletişimi Gerçekleştirme Yolları:
1- Sözlü İletişim Yolu Ve Başarılı İletişimci:
Etkili Konuşma Stratejisi:
Bir Açıklama:
Görünüş Stratejisi:
Sesi Kullanma Stretejisi:
Bir Açıklama:
Kelime Zenginliği Stratejisi:
Beden Diüni Etkili Kullanma Stratejisi:
Başarılı İletişimcinin Yapması Ve Yapmaması Gereken Jestler
Sözlü İletişimde Bazı Organların Pozisyonu
Yapılacak Konuşmanın Bilgi Duygu Ve Hazırlık Boyutu
Sanaatkarlık Stratejisi:
Başarılı İletişimcinin Hazırlık Stratejisi:
2- Yazılı İletişim Ve Başarılı İletişimci
Başarılı Yazı Yazma Stratejisi:
3- Diğer Şekillerde İletişim
A) Aile Ortamı Ve Başarılı İletişimci:
İlgi Stratejisi:
Ann Lander / Yaş Dal
Yerel Adetler Karşısındaki Tavrı:
Motivasyon Stratejisi:

Sevgili Yavrularımız,
Problem Çözme Stratejisi:
Yüreklendirme Stratejisi:
İnancı Uygun Üslupla Telkin Stratejisi:
Model Olma Stratejisi:
Empati Stratejisi:
Sevgili Anneciğim ve Babacığım,
B) Eğitim Ortamı Ve Başarılı İletişimci
Başarılı Eğitim Stratejileri:
Kabullenilmiş Acziyyet Duygusunu" Aşma Stratejisi:
Takdir Sratejisi:
Zekâya Göre Meslek Stratejisi:
Kertenkele Sistemini Aşma Stratejisi:
Merak Uyandırma Stratejisi:
Başarılı Eğitime Örnek Olacak İdeal Bir Öğretmen:
Birde Olumsuz Örnek:
C) İş Ortamı Ve Başarılı İletişmci
İdeal Yönetim Stratejisi:
Sağduyu Stratejisi:
Hayal Kurma Stratejisi:
Güven Stratejisi:
Bati More - 1816
Vizyon Stratejisi:
Amaç Eksenli Yönetim Stratejisi
Dönüşüm Stratejisi
Başarılı İletişimcide Kalite Stratejisi
Başarılı İletişimcide Zaman Kavramı
D) Eş- Dost Ortamı Ve Başarılı İletişimci
Tebessüm Stratejisi:

Ziyaret Stratejisi:
Jest Yapma Stratejisi:
Makul İkaz Stratejisi:
Pozitif Davranış Stratejisi:
Kibar Olma Stratejisi:
Misafir Ağırlama Stratejisi:
Kendinize Söz Verin:
E) Din Ortamı Ve Başarılı İletişimci
Tebliğ Stratejisi:
Müjdeleme Stratejisi:
İhlâs Stratejisi:
Bir Açıklama:
F) Siyasi Ortam Ve Başarılı İletişimci
İdeal Yönetici Olma Stratejileri
Genel Siyasi Strateji:
Mizah Sanatı İletişimde Mizahın Yeri Ve Başarılı İletişimci:
Başarılı İletişimciye Göre Mizah Türleri:
Makul Mizaha Bir Kaç Örnek:
İletişimde Fıkranın Önemi Ve Fıkra Anlatma Kuralları:
Mizah Yeteneğini Geliştirme Yolları:
Taşlar Ve Gedikler Eğitimde Ve Sosyal Hayatta Formasyonun Önemi
İlmi Kurallara Uygun Yaşamak
Doğuştan İcazetliler
Reflekse Dönüşen İhanet
Dil Atlasımız
Dilimizin İç Dinamikleri
Mahalli Ağız Farkları
Konuşmada Doğruluk Ölçüsü
Dil Kirlenmesi

Dile Bağlanan Hatalar
Söz Ustalığı
Espiride Ölçü
Konuşma Adabı
Nesilleri Kimlik Ve Kişilik Bunalımına Düşürme Yolları
A- "Nesilleri Tarihlerinden Nefret Ettirin"
Başarılı İletişimde Düşüncennin Gücü
B - Kültürünü Kötüleyin
C- Rakip Milletleri Taklit Etmesini Sağlayın
D-İnançlarını Zayıflatın
E- Zorlayıcı Tedbirler Uygulatın
Ahlat
Hem Boy Hem En
Dayım Öyle Dedi
Olmaz Olsun Böyle Kibarlık
Sebepler Ve Sonuçlar
İhmale Kıuf
Leyla Mecnunun Nesi?
Yalanların Altın Çağı
Menfaat Oltası
Görev Şuuru
Organizasyon Ve Önemi
Çelişkiler Varoşu Veya Varoşların Çelişkileri
Feodal Siyaset
Namus Günü Ve Milli Refleksi
Büyükler Ve Küçükler
Büyüklük Üzerine
Gösteriş Hastak1ğı
Doğru Atış Yanlış Hedef

Namert Köprüsünden Geçmek Veya Geçmemek
Kurtuluş Formülleri
İtibarın Böylesi Düşman Başına
Mevzuatlarımızın Fındık Alî'si
Ölçü Ve Sonuç
Ortak Payda Ve Ötesi
Dilin Kemiği Olayı
Ticaret Ve Biz
Para Ve İnsanlık
İç Ahengîmiz Ve Huzur
Başarılı İletişimde Düşüncennin Gücü
Beyin Salatası
Meselelerin Meselesi
Adam Gibi Yaşamak
İnat Ve Vasiyet
Yaratılış Ve Şükür
Yolcukuk Üzerine
Mistik Sıtatikoculuk
Halimiz Böyle Mi Olacaktı
Avrupa Ne Kadar Değişti
Evrensel Değerlere Ulaşmak

DÜŞÜNCENİN GÜCÜ .

Başarili İletişimcinin Stratejileri Ve Mizah Sanati İletişim Ve Başarılı İletişimci

İletişim, bi'manada bütün canlıları kapsar. Ancak, biz konuyu fazla dağıtmamak için, insanlar arasındaki iletişimi ele alacağız.

Kısaca duygulann, düşüncelerin ve bilgilerin, her çeşit yazılı, sözlü veya başka şekillerde, akla gelebilecek her türlü yol, metot ve teknikle başkalarına aktarılmasıdır.

İletişim işini, bulunduğu her ortamda, en başanlı şekilde yapabilen kişiye, başarılı iletişimci dememiz gerekmektedir. Amaçladığı mesajları, hedef kitleye veya bireye, mümkün olan en başanlı şekilde ulaştıran kişide tabii olarak, başarılı iletişimcidir.

İletişim Zinciri Ve İletişimin Olmazsa Olmazları

İletişimde birzincirin oluşma mecburiyeti vardır. Tek yönlü bilgi akışına, "enformasyon" denilmektedir. Karşılıklı bilgi alış verişine ise, "iletişim" diyoruz. İletişim olgusu, birkaç değişik halkanın, bilinçli veya bilinçsiz irtibatı ile oluşmaktadır. Bu halkaların birinin noksan olması halinde iletişimin gerçekleşme şansı kalmaz.

Bu halkalarda kısaca, şunlardır:

A) İLETİŞİMDE MESAJ ÜRETEN, ULAŞTIRAN VE VEREN TARAF

B) VERİLEN VE ULAŞTIRILAN MESAJI ALAN TARAF .

C) VERİLECEK OLAN MESAJ

A) İletişimde Mesaj Üreten, Ulaştıran Ve Veren Taraf

Bunun, psikolojik, biyolojik yönden tam ve sağlıklı bir insan olması gerekir.

Mesajı üretebilmesi için, sağlıklı bir beyin mekanizmasına sahip olması gerekir. Beyin yaklaşık, on milyar sinir hücresinden teşekkül etmiştir.

"Beyin hücreleri tek tek vücudun muayyen bir noktasına bağlıdır. Her hücrenin

negatif ve pozitif iki fonksiyonu vardır. On milyar hücrenin fonksiyonu,yani cevabı; iki üzeri on milyar gibi, akıl almaz bir rakam eder.[1]

Bu ve benzeri bir sürü mekanizmaların, koordineli bir şekilde bilgiyi ve mesajı üretmesi gerekiyor.

İşte bu bilgi üretme mekanizmalarının sahibi olan kişi, bilgiyi üreten ve veren taraf olarak kabul ediliyor. Bu merkez, iletişim zincirinin tartışmasız en önemli halkasıdır.

B) Verilen Ve Ulaştırılan Mesajı Alan Taraf

İletişimin tamam olması için, iletişimcinin, konuşmacının mesajlarını alacak bir muhatabın, mutlaka olması gerekmektedir.

Alıcının da, algı fonksiyonları gibi gerekli diğer duyu organlarının iletişimi algılayabilecek durumda sağlıklı bir yapıya sahip olması gerekir.

Mesajı alan tarafın organize olmuş bir grup olduğu gibi, organize dışı gruplar ve ortamlar da olabilir. Aile ortamı, iş ortamı, eş dost ortamı ve sohbet ortamı gibi.

C) Verilecek Olan Mesaj

Bilgiler, düşünceler, tasanlar.... olabilir. Bunlar mesajın asıl üretildiği merkez, yani beyin tarafından ortaya çıkarılıp, belli yöntem ve tekniklerle muhatap kitleye veya bireye ulaştırılır.

Bu şekilde iletişim olgusu dediğimiz olay, gerçekleşmiş olur.

İletişimin asıl amacı, muhataba veya muhataplara bir mesajın ulaştırılmasıdır. Mesaj iletmeyen bir iletişim biçimi düşünülemez.

Gerçi şu Temel esprisinde, bunun da bir formülü bulunmuş gibi gözüküyor.

Askerde Temel'e gelen mektuptan boş bir kağıt çıktığını gören komutan, Temel'e 'bunun ne anlama geldiği'ni sorar. Temel'de gülümseyerek cevap verir; " Emucamun uşağu-dur, ha onunla dargunuz da, küya konuşmayı penumla."

Ancak burada, çok anlamlı bir iletişim gerçekleşmiş sayılıyor. Ulaştırılan mesaj da şudur: Seninle konuşmuyorum ama, askerde olduğun için mektup göndermek adettendir ve görevimdir. Sadece bu adeti yerine getirmiş oluyorum."

Bu mekanizmanın en önemli ayağı, mesajın üretilme safhasıdır.

Biraz da bilgi üretiminin biyolojik ve psikolojik aşamalana göz atalım:

Bütün canlılarda ilkel düzeyde refleks, şartlı refleks, beslenme ve üreme, içgüdü (sevk-i tabii) Ieri mevcuttur.

Canlılann bir çoğundan, fiziki güç olarak üstün olmayan insan, akıl dediğimiz fonksiyon sayesinde hepsine hükmeder noktaya gelmiştir.

Akıl bizi, sadece dıştaki varlıklara karşı değil, içimizde (bilinç altında) meydana gelen olaylara karşı da korur. İçimizdeki en karmaşık ve en kompleks olayları düzenler. Psikolojik olay-lann bir plan dahilinde cereyan etmelerini sağlar.

İnsanoğlunun iç labirentleri, dışından çok daha karmaşık, çok daha tehlikeli ve girifttir.

Damarlanmızdaki kan, nasıl mikroplarla savaşıp, onları vücuttan atıyorsa, aklımızda; psikolojik hayatımızı birçok zararlı etkilerden, (heyecan, korku, endişe çapraşık arzular, ihtiraslar, ahlakdışı yönelişler....v.s.) korumaktadır.

Akli fonksiyonlann başında " şuur " gelmektedir. Şuur, hem kendimizi, hem de muhitimizi kavrayarak, aralannda ilgi kurabilmeyi mümkün kılan harika bir fonksiyondur.

Akli fonksiyonlarımızdan biri de " idrak ". Duyu organla-nmıza gelen uyarıcılar, bu organlar tarafından sinirler vasıtasıyla beyne iletilirler. Bunların bir kısmını şuurlu olarak idrak ederiz. Bazıları çeşitli sebeplerden dolayı bilincimizin dışında kalır. Bilinç her uyarıcıyı bilgiye çeviremez. Sosyo - psikolojik bir varlık olan İnsan, işine gelen uyarıcıları bilgiye çevirir.

İdrak fonksiyonumuzla ilgili şu dörtlük son derece ilginçtir: "İdrak ayinesi pas tutmuş ise, Hiçbir tecelliye mahzar olamaz. Gönül bir süfliye yas tutmuş ise, Ulvi teselliye mahzar olamaz. İşte, bu karmaşık aşamalardan sonra elde edilen mesaj, iletişimin temelini oluşturur.

İletişimin Kademeleri Ve Başarılı İletişimcinin Stratejileri

A) İç İletişim: Kişinin iç dünyasında oluşan ve gelişen olaylardır,

Kalp, ruh, akıl, hayal, tasavvur gibi iç fonksiyonlann geliştirdikleri iç olgular mevcuttur. Şuur altımız sınırsız bir kaynaktır. Üst bilinç (yani vicdan), bu kaynaklan bizim lehimize olacak şekilde denetler.

İşte bu iç denetleme, sağlıklı olmazsa, iç kaos başlar. İç ahengi tam olmayan

kişiler, dış iletişimi de sağlıklı yürütemez.

Kişinin kurduğu hayal, gerçekötesi saçmahklarsa, dışa sağlıklı bir mesaj yansıtamaz. İç muhasebesi doğru olmayanın dış hesaplarının da, denk gelmesi mümkün değildir.

İç iletişimi sağlıklı olmayanlann rüyaları bile, korku filmini veya kabusu andırır.

Gerçi birçok ilim adamı, bütün dış uyarıların dahi algılanması, beynimize ulaşan sinyallerin, beynimiz tarafından, yo-rumlanmasıyla oluştuğunu, dış uyaranlar olmadan da aynı so-nuçlann alındığını, dolayısıyla gerçek oluşumların merkezinin beynimiz ve ruhumuz olduğunu savunmaktadırlar.

Biz konuyu şimdilik bu boyuta kaydırma niyetinde değiliz.

Başarılı iletişimci, güçlü bir iradeye, dengeli bir iç kişilik bütünlüğüne sahiptir. Özü, sözü, eylemi, niyeti ve bakış açısı birbiriyle uyumludur.

Düşünceleriyle, inancı arasında, çelişki ve boşluk yoktur. Olumsuz düşünceler, niyetin ve şuuraltının ayannı bozmamıştır.

Bütün iç fonksiyonlanyla, her çeşit iletişimi sağlıklı bir şekilde gerçekleştirecek dinamizme sahiptir.

B) Dış İletişim

Kişinin kendi dışındaki, insanlarla oluşturduğu iletişim şeklidir. Kişinin kendisi dışındaki kimselerle kurduğu her tür iletişim bu kapsama girer.

Dış iletişimin gerçekleşmesi için, kullanılan belli yollar vardır, önce bu yolları anlayalım, daha sonra, dış iletişimin yoğun yaşandığı ortamları görelim.

Dış İletişimi Gerçekleştirme Yolları:

1- Sözlü İletişim Yolu

2- Yazılı İletişim Yolu

3- Diğer Şekillerde İletişim Yolları

1- Sözlü İletişim Yolu Ve Başarılı İletişimci:

İletişimde en yoğun kullanılan yoldur. Başarılı iletişimcinin en fazla kullandığı iletişim şeklidir.

Sözlü iletişim, yani konuşarak iletişim kurma şekli, doğrudan doğruya dilin kullanımıyla ilgili bir hadisedir.

Konuşma ancak insana ihsan edilmiş mucizevi bir nimettir.

Neden mucizevidir? Şeklindeki soruyu, hakkıyla cevaplan-dırabilmek için, konuşmanın gerçekleşme biçimini, hakkıyla kavramış olmak gerekir. Biz konuşma mucizesine kısaca göz attıktan sonra, konuya devam edelim. (Bu konu Mercek dergisi, mayıs 2002, sayısında şöyle ele alınmaktadır.)

"Bir şey söylemek istediğiniz anda, beyninizden gelen bir dizi emir, ses tellerinize, dilinize ve oradan da çene kaslarınıza gider. Beyinin konuşma merkezini içeren bölgesi, konuşma işleminizde rol alacak tüm kaslarınıza gerekli emirleri gönderir.

İlk önce akciğeriniz "sıcak hava" sağlar. Sıcak hava konuşmanın hammaddesidir. Hava burnunuzdan girer, burun boşluğu, boğaz, nefes borusundan sonra bronş tüplerine, oradan da akciğerlerinize geçer. Havadaki oksijen, akciğerlerinizde kana karışır. Bu sırada karbondioksit de dışarı verilir.

Ciğerinizden geri dönen hava, boğazınızdan geçerken, ses telleri denen iki doku kıvrımının arasından geçer. Bu teller, bir tür perdeye benzer ve bağlı oldukları küçük kıkırdakların etkisine göre, hareket ederler. Siz konuşmadan önce ses telleriniz açık vaziyettedir. Konuşmanız sırasında teller bir araya getirilir ve soluk verdiğinizde çıkan hava ile titreştirilir.

Ağız ve burun yapınız, sesinizin kendine özgü niteliğini verir. Siz kelimeleri arka arkaya sıralayıp konuşurken diliniz damağınıza belirli miktarda yaklaşıp uzaklaşmada, dudaklarınızda büzülüp yayılmaktadır. Konuşabîlmeniz için bu işlemlerin her birinin noksansız gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu kompleks iş-lemler, müthiş bir hızla ve kusursuzca gerçekleşirken, sizin bunlardan haberiniz bile olmaz."

Konuşma eyleminin merhaleleri iyi incelenirse, oluşumda bizim müdahalemiz %2 bile değildir. Olayların büyük çoğunluğu irademiz dışında gerçekleşmektedir.

Başarılı iletişimci, yaratanın bizlere lütfettiği bu harika nimeti, azami derecede verimli kullanarak, etkili sonuçlar elde edebilir.

Etkili Konuşma Stratejisi:

Şimdi başanlı iletişimcinin uyguladığı metodu tanımaya ve bu yolla yeteneğimizi geliştirmeye çalışalım,

Başanlı iletişimci, konuşma sanatının inceliklerini en küçük ayrıntısına kadar mükemmel olarak bilir ve icra eder. Kullandığı dili, dilin gramer özelliklerini, deyimlerini, fonetik özelliklerini, vurgusunu, ata sözlerini, yöresel ağız farklarını, aksan ve şive özelliklerini nüanslarına kadar bilir.

Bir Açıklama:

Esefle söylemeliyim ki, bu saydığımız özellikler noktasında Türkçemiz dünyanın en talihsiz dillerinden biridir. Ne hikmetse bu dil, dün de yeteri kadar değerlendirilemediği gibi, bu gün de, yeteri kadar değerlendirilememektedir.

Yabancı dil eğitimi, bir araç olması gerekirken, bir tür amaç haline dönüşerek anadilimizin önüne geçme ve neredeyse onu bastırma noktasına getirilmiştir.

Hiç kimse kendi dilini yeterince bilmeden, başka dilde beklenen başarıyı sağlayamaz. Sanırım, bundan dolayıdır ki, yabancı dil eğitiminde de olması gereken başanyı gösterememekteyiz. Ana dilimizin amaç; diğer dillerin araç olması gerektiğini unutmamalıyız.

Konfüçyüs' ün, "Devletin başına geçseniz ilk icraatınız ne olur?" sorusuna, "Dili düzeltirdim" demesi çok anlamlıdır. Gerekçesi ise şudur: "Dil yozlaşırsa; kanunlar,emirler, yorumlar, algılamalar ve topyekun bütün toplum yozlaşır. Bütün bunların önüne geçebilmek için acilen dilin ıslahı gerekir" demiştir.

Başarılı iletişimci, dili bir sarraf hassasiyetiyle, özmusikisi-ne uygun olarak kullanır.

1996 yılında, Ordu'da bir Rus doktorla karşılaşmıştım. Bir gazete bayiinde idik. Baktım elinde birkaç gazete, gazeteciye; "falan, falan tarihli gazeteleri de ayırmanı istemiştim, inşallah unutmamışsmdır" diye sordu. Türkceyi mükemmel konuşuyordu ama, yine de dilinde hafif bir farklılık hissediliyor-du. Nereli olduğunu sordum, "Rus olduğunu" söyledi.

"Türkceyi çok güzel konuşuyorsunuz" dedim. Kendinden emin bir ses tonuyla; "Bu dili konuşmayı çok seviyorum" dedi. "Bana müzik nameleri mırıldanıyormuşum gibi haz veriyor" dîye ilave etti.

Ana dilinin Slavca olduğunu öğrenince, "aradaki farkı sordum. "Bizim dili bilmeyenler, uzaktan konuşan iki kişinin kavga ettiğini zannedebiliri; oysa

Türkceyi konuşanların şarkı nameleri söylediklerini zannederler"

Dedi. Bu kişi o an kimseye dalkavukluk etme gibi bir durumda da değildi. Ondan sonra, Ruslar için kurulmuş pazarlara uğradığımda, o doğrultuda yaptığım gözlemler, tespitin doğruluğunu gösteriyordu. Ne acıdır ki, dilimizin bu özelliğini bize bir yabancı öğretiyordu. İsteyen herkes bu konuyu kendi açı-sından gözlemleyebilir.

Görünüş Stratejisi:

Başanh iletişimci, bir konuşmacıda bulunması gereken iç ve dış donanımın azamisine sahiptir. İç donanımın yanında dış görünüşün pejmürde oluşu, hiç hoş karşılanacak bir manzara değildir. Ambalajı bozuk bir ürünün kaliteli olduğuna insanları ikna etmek, ambalajı yenilemekten yüz kat daha zor sayılır. Konuşmacı asla abartıya kaçmadan, bulunduğu ortama en uygun bir kıyafetle,dinleyicilerin karşısına çıkmalıdır. Aksi bir görüntü, çok mükemmel bir konuşmayı bayağılaştırmaya kafi gelebilir. Gösterişli kıyafetlerde basitlik simgesi olarak algılanır.

En iyisi, her konuda olduğu gibi,aşırılıklardan uzak, ortamın havasına, yörenin geleneğine uygun, sade, temiz bir kıyafetle konuşmaktır.

Sesi Kullanma Stretejisi:

Başarılı iletişimci, konuşmanın en önemli araçlarından olan sesin eğitimine özel önem vererek, konuşmalanna hazırlanır.

Cılız ve titrek bir sesle, insanlara güven ve ümit vermek imkansızdır. Böyle bir ses tonuyla ancak vasiyet yazdırılabilir.

Kulağa hoş gelen, kendinden emin bir ses tonunun, dinleyenleri inandırma ve ikna etmede son derece başarılı olduğu, deney ve tecrübelerle onaylanmıştır.

Başarılı iletişimci, konunun özelliğine, dinleyenlerin sayısına ve salonun durumuna göre sesinin tonunu ayarlar. Monoton konuşmalar iletişim kopukluğuna ve dikkat dağılmasına sebep olmaktadır.

Bağırıp çağırarak, ültimatom verir gibi yapılan konuşmalar, asap bozmakla kalmaz,verilmek istenen mesajı, hiç hesapta olmayan bir biçimde algılanmasına neden olabilir.

Başanlı iletişimci, konuşmasında diksiyona da çok önem verir. Konuşmasını telaffuz yanlışlarıyla ve vurgu hatalarıyla katletmek istemez. Harflerin çıkış şekline (mahrecine) son derece itina gösterir. Kelime ve hecelerin, net, anlama uygun telaffuzu sözlü iletişimin,en önemli öğelerindendir.

Bir Açıklama:

Bu konuda da ülkemizde korkunç bir garabet yaşanmaktadır.

Ben mesleğim gereği, gençlerle sık sık diyalog kurmaya çalışırım. En basitinden, "ismini, nereli" olduğunu sorarım. Abartısız, konuştuğum gençlerden %50 den fazlasının

ismini dahi ilk söyleyişinde anlayamam. Hatta %20 den fazlasının ikinci söyleyişinde de anlayamam. Benim anlama veya duyma problemim olabileceğini düşünenlerin, bu konuda sağlıklı bir gözlem yapmalarını öneriyorum.

Üzülerek belirtmeliyim ki, ana dilini yaran yamalak konuşabilendi tür kekeme bir nesil yetiştirdiğimiz izlenimine kapılıyorum.

Şu unutulmamalıdır ki, iletişimin olmadığı yerde uzlaşma, uzlaşmanın olmadığı yerde amaç ve hedef birliği olamaz.

Yetkililerimiz bu hususa, acil bir çözüm bulma durumundadırlar.

1984 yılında, Kumru İ. H. L.de bir piyes oynamıştık. Konu o zaman gündemde olan "Bulgar Zulmü" idi.Öğrenciler bu oyunu, profesyonellere taş çıkarttıracak kadar mükemmel oynadılar. Hele ses konusunda, hiçbir teknik imkan olmadığı halde, mükemmel denecek bir sonucun alınması; kayda değer en önemli hadise idi. En cılız sesli oyuncunun sesi bile, salonun her tarafından rahatlıkla anlaşılıyordu.

Bir sene sonra, aynı oyunu başka bir okulda çevirdik. Ses konusunda inanılmaz zorluklar yaşadık. Ses cihazlarıyla falan aşmaya çalıştıysak da, istenen sonucu almamız kolay olmadı. En gür sesli oyuncunun konuşmaları bile, iki üç metre ilerden anlaşılmıyordu.

Bu konuyu tiyatro hususunda deneyimli bir büyüğümüze sordum. "îki okul arasında bu kadar bariz fark nasıl olabilir?" dedim. Bana,"İ. Hatiplerde okutulan bazı derslerin bunda etkili olabileceğini, özellikle,Kuran dersinin,tecvit ve hitabet derslerinin, sesin fonksiyonlarının gelişmesinde, diksiyonun düzeltilmesinde, rol oynaya bileceğini ve bu tip sonuçlar

doğurabileceğini"

belirtti.

İngilizlerin, ayna karşısında ses, diksiyon ve konuşma eğitimi verdiklerini okumuştum.

Bizde dilimizin, iyi ve anlaşılır konuşulabilmesi için bir çözüm bulmak zorundayız.Yoksa, yeni kuşaklar, acınacak bir trajediyi oynamaya devam edeceklerdir.

Kelime Zenginliği Stratejisi:

Başanlı iletişimci, çok zengin bir kelime hazinesine sahiptir.

Malzemesi az olan sanatkar, küçük eserlere talip olur. Tuğlası kulübe yapmaya ancak yeten bir kişi, saray yapmaya kalkışamaz. Bir dilin sahip olduğu kelime sayısı, o dilin ifade kapasitesini gösterir. Bir insan, bildiği kelime sayısıyla orantılı düşünce üretebilir. Shakspeare, eserlerinde birbirinden farklı, 30.000 kelime kullanmıştır. Onu az bir farkla, Victor Hugo, onu da az bir farkla, Goethe izlemiştir. Bizdeki yazarların kullandığı kelime sayısı ise, 4-5000'i bulmamaktadır. Birçoğunun eserinden, sövgü ve yergi kelimelerini çıkarırsak, ortada nerdeyse yazılı eser kalmaz.

Malzemesi bol olan konuşmacı, maksadını daha inandırıcı, güven verici ve ikna edici tarzda, anlatma imkanına sahiptir. "Büyük ekmek, büyük hamurdan çıkar" atasözü de bu gerçeğe işaret etmektedir.

Başarılı iletişimci, konuşma temposunu dinleyenlerin en kolay algılayabileceği ve en iyi takip edebileceği bir şekilde ayarlar.

Ne acele, ne de gereğinden fazla yavaş konuşur. Her kelime ağzından anlaşılır biçimde, tane tane dökülür.

İfadelendirme biçimi, son derece renkli ve canlıdır.

Konuşma tarzıyla, tamamen yapıcı bir atmosfer oluşturur. Olumsuz yaklaşımlardan uzak durur. Olumsuz yorum ve tavırlar; negatif enerji yaymaktan, gerginliğe sebep olmaktan başka işe yaramaz.

Beden Diüni Etkili Kullanma Stratejisi:

Başarılı iletişimci, beden dili konusunda tam bir uzmandır. Jest ve mimikleri, konuyla öylesine ahenkle kaynaştırır ki, dinleyenlerde bir tiyatro sanatçısını izliyormuş intibaı uyandırır.

Konuşmacının, konuyla çelişen el, kol, yüz, göz ve beden hareketleri, dinleyicileri rahatsız eder. İletişimin zayıflamasına, etkinin sönükleşmesine sebep olur.

Göze hitap eden iletişimin, kulağa hitap edenden %60 daha etkili olduğu, bilimsel deneylerle kesinlik kazanmıştır. Beden dilinin doğru iletişimde, en etkin iletişimci pozisyonu olduğu, uzmanların ortak kanaatidir.

Başarılı iletişimci, şu konularda çok dikkatlidir; Başta, gözlerini çok etkili ve ustalıklı kullanır. Çünkü göz, zihinsel, duygusal ve ruhsal zekayı, her tür enerji ve sinerjileri muhatabına yansıtmada en önemli organdır. Göz teması, inandırıcılığın vazgeçilmezlerindendir.

Zeki insanların bakışı, manyetik bîr cazibe merkezidir, derinden etkiler.

Gözün kullanılış biçimleri, birçok psikolojik durumumuzu ele verir. Mesela, göz kaçırmak; kuşku içinde olduğumuzu gösterir. Gözü aşağı indirmemiz; teslimiyetimizin veya, güvensizliğimizin ifadesidir.

Başarılı iletişimci, yüzünü de en az gözü kadar mükemmel kullanmaktadır.

Yüz, yedi temel duygunun merkezi konumundadır.Korku, öfke,şaşkınlık, iğrenme,mutluluk,üzüntü,acı, keder, sevgi, saygı ve şefkat gibi...

Başarılı iletişimci yüzünü,çok gelişmiş bir ekran gibi kullanır. Bu ekrandan, daima olumlu görüntüler, güven veren tebessüm, ümit veren heyecan, istek uyandıran canlılık yansır.

Kaşlann da konuşmada,azımsanamayacak bir yere sahip olduğu muhakkaktır. Bakışmada kaşların yukarı kaldırılması (birkaç saniye içinde,) dostluk, samimiyet ve güven işaretidir.

Burun ucundan bakmak veya başını kaldırıp burun ucundan bakmak; muhatabı küçük görmek,bakışıyla ezmek anlamına gelir.

Konuşmada duruş şekilleri de çok çok önemlidir. Özrü olmayan normal bir kişinin, göğüs, omuz ve başının dik ve düz durması en olumlu duruş şeklidir.

Başarılı İletişimcinin Yapması Ve Yapmaması Gereken Jestler

El sıkmak, kucaklaşmak, el sallamak, bilinçli yapılan ve yapılması gereken olumlu jestlerdir.

İçe dönük sıkılgan ve sıkıcı hareketler. Vücudunun muhtelif noktalarını kaşımak. Mesela ensesini kaşımak. Elindeki kağıdı parçalanna ayınp yırtmak. Bütün bunlar, derin bir dalgınlığın veya bilinçaltı saplantıların yansıması olarak, iletişimde kopukluklara ve olumsuzluklara sebep olmaktadır.

Yine şu davranışlarda olumsuzluk nedenlerinden sayılır.

Argo kullanmak: Geçmişine ait olumsuzlukları yansıtır. Hangi alt gurubun üyesi olduğunu gösterir.

Böbürlenmek: Aşağılık duygusuna sahip olduğunu, samimiyetsizliğini, telafi mekanizmasını kullanarak kompleksini izale etmeye çalıştığını gösterir.

Kendim hakir görme: Bu durum öz eleştiri sınırlarını aşacak boyutlarda olursa, suçluluk duygusunun ve güvensizliğin yansıması sayılır.

Sorulmadan söylemek: Panik bir durumu bastırmaya uğraşmak, etkilemek, övünmek...Kandırmaya çalışmak veya ikna etmek şeklinde algılanır.

Şöhretlere sığınmak: Meşhur birilerini yakını veya dos-tuymuş gibi göstererek, noksanlıklarını telafi etmeye çalışmaktır. Önemli biri görüntüsü vermektir.

Abartı: kendini değersiz görenlerin, abartıyla kendini değerli saydırmaya çalışma gayretidir.

Kısık ve titrek ses tonu: Güven eksikliğidir. Yersiz heyecan, sinirlilik ve çekingenlik belirtisidir.

Dedi kodu: Mutsuzluk yansımasıdır. Başkalannı da kendi ayarına indirme gayreti, bencillik ve çıkar gözetme belirtisidir.

Emin ve güçlü ses tonu: Bilgisine ve kendine güvenin ifadesidir. Girişimci, kontrollü ve inançlı olduğunun göstergesidir.

Mırıldanma: Bıkkınlık, yılgınlık ve üzüntülülük halidir.

Sözlü İletişimde Bazı Organların Pozisyonu

Eller kenetli olmak: İletişime kapalı, kendi halinde ve geçit yok demektir.Her halükarda olumsuzluk belirtisidir.

Kolları göğüs üstünde çapraz vaziyette tut-mak:Kızgınlık, kapalılık, olumsuz bir ruh halinde bulunma veya savunmaya geçme gibi durumları ifade eder.

Gözün ovuşturulmasi: Bir hususta bilgi verirken,konu~ şurken, gerçek dışı ifade kullananlann düştüğü durumu yansıtır.

Parmağın ağza götürülmesi: Heyecan, korku, çaresizlik ve panik ifadesidir.

Yapılacak Konuşmanın Bilgi Duygu Ve Hazırlık Boyutu

Başarılı iletişimci, söyleyeceklerinden çok daha fazlasını bilmek durumundadır. Kapı kadar bir konuşmanın, bilgisinin oda kadar olması gerekmektedir.

Fazla bilgi ve geniş malumat konuşmacının öz güvenini artırır. Farklı dinleyici tiplerine hitap edebilmenin alternatiflerini kolayca bulmasını sağlar.

Başanlı iletişimci, tedirgin değildir. Cesaretle ve kendinden emin bir tavırla konuşur. Amaç olan dinleyiciyi etkilemek değil, konuyu mükemmel anlatmaktır. O, kullanacağı kelimelere değil, vereceği mesaja odaklanır. Kelimelere göre konuyu değil, konuya göre kelimeleri seçer.Konu lamba gibidir,keli-melerde, ona üşüşen kelebeklere benzer.

Sözü içten gelerek, samimi ve inanarak söyler. İnanma yan, kandırabilir, ama inandıramaz. Duygulanmayan, duygulandıramaz. İşte size çok çarpıcı bir örnek:

Yaklaşık on yıl önce bir şehit törenine katılmıştım. Tören gereği yetkililerimizin yaptığı çok kıymetli konuşmalar dinledik. Her çıkan konuşmacı "Vatan dedi, millet dedi, bayrak dedi ve egemenlik dedi." Çok hamasi sözler söylendi. Veciz ifadeler kullanıldı.

Ancak şehit babasının kürsüye çağrılması, bir anda kalabalıkları dalgalandırdı.

Bağrı yanık babanın,"kırık, dökük ifadelerle" söylediği birkaç cümle, dinleyenlerin göz yaşını sele çevirmeye yetti.

Çünkü o, yüreği sızlayarak konuşuyordu. Belki, konuşması, yetkililerinki kadar veciz ve okunaklı değildi. Ama, asil duyguların ifadesiydi ve dokunaklıydı. İçten gelerek konuşuyordu. Konuşmasında asla yapmacıklık ve formalite yoktu.

Başarılı iletişimci, samimi duygularla, riyasız ve içten konuşmalıdır.

Sanaatkarlık Stratejisi:

Konuşmalar sadece dil düzeyinde kalıyorsa; buna "söz işçiliği" demek mümkündür. Bunun etkisi kulak seviyesini aşmaz. Dil artı zihin bağlamında

yapılan konuşmada bir "söz ustalığı" vardır. Etkisi, zihne kadar ulaşır. Şayet konuşmacı, kalbini ve duygularını da devreye sokabilmişse, dinleyenler bir "söz sanatkarı "yla karşı karşıyadırlar. Dinledikleri yapmacık laflar değil, tam bir "söz sanatı"dır. Başanlı iletişimci, bir "söz sanatkaradır. Konuşmasıyla kitleleri ayağa kaldırır. Gönülleri ve şuurları fetheder. Muhataplarının bütün fonksiyonlarına nüfuz eder.

Uzmanlar bu bağlamda konuşmaları özelliğine göre, zihinsel zeka ürünü konuşmalar, duygusal zeka ürünü konuşmalar ve ruhsal zeka ürünü olan konuşmalar diye üç kategoriye ayırmışlardır.

A) Zihinsel zeka Neyin makul ve mantıklı olduğunu,

B) Duygusal zeka Neyin güzel ve çekici olduğunu,

C) Ruhsal zeka Neyin niçin öyle olduğunu, sezgininde devreye girmesiyle çözümlemeye çalışan konuşma şekilleridir.

Başarılı iletişimci, dinleyicisini ne yönde motive etmek istiyorsa o yöne ağırlık verir. (Bu konuyla ilgili daha detaylı bilgi için, Muhammet Bozdağ'ın, Ruhsal zeka Bilge Yayınlan, baskı, İstanbul,2001, isimli eserine bakabilirsiniz.)

Başarılı İletişimcinin Hazırlık Stratejisi:

Başarılı iletişimci, ilham perisine güvenerek konuşmaya çıkmaz. Her şeyden önce, kendi bilgisine, yapmış olduğu konuşma planına ve konuşma notlarına güvenir. Aldığı notlarda, hiçbir zaman ayrıntıya kaçmaz. Hatırlatıcı özelliği olan şifreli cümleler, anahtar kavramlar yazarak, konuyu anlatma imkanı elde eder.

Asla, konuşmanın tamamını metinden okuyarak konuşma yapmaya kalkışmaz. Bazı can alıcı konu başlıklarına göz atarak akıcılığı ve konsantrasyonu bozmadan hitabetini ta-mamlar.Konuyu hatırlamak için anahtar kavramlar kullanır.

Konuyu zihninde olgunlaştırmadan, kendi yöntemlerine uygun birkaç prova yapmadan dinleyicilerin karşısına çıkmaz.

Başarılı iletişimci, çok gelişmiş bir zekaya sahiptir. Potansiyel zekasını geliştirmek için, literatürdeki bilimsel metotların hepsinden yararlanır. Hafıza gücüne güvenip,not almayı ihmal etmez. Anlatacağı konuyu detaylı araştırmanın ve bilmenin yanında, sade bir plan yapar ve kısa notlar alır. Planda detaya girmez. Askerlikte "doğru nişan"ı tanıtan levhalar vardır. Üzerinde, (GÖZ- GEZ-

ARPACIK- HEDEF.) yazar. İşte başan-lı iletişimcinin planı da buna benzer bir şeydir.

1-Konu, 2- Başlama, 3- Açıklama, Yorum Ve Örnekler, 4- Varılan Sonuç.

Almış olduğu notlan, bu plana göre sıraya sokar. "Şeytanın ayrıntıda siperlendiğini" bilerek, gereksiz ayrıntılarla konuyu sulandırmadan ve dinleyiciyi usandırmadan hedefe yönelir. Bu aşamalardaki gereksiz oyalanmalar, konuşmacının itibar erozyonuna sebep olur ki, bu konunun telafisi çok zordur.

Başarılı iletişimci, konuya başlarken merak uyandırmayı iyi becerir. Açıklama bölümünde,dimağı ve duygulan hakkıyla doyurur. Bitişi bir coşku fırtınası ile yapar. Akla gelmesi muhtemel sorulara cevap olacak tarzda konuşmasını sürdürerek,dinleyiciyi tatmin eder. "Kim,ne, niçin, nerede, nasıl" gibi sorulan da karşılıksız bırakmaz.

Başarılı iletişimci, derinlemesine bilmediği konuya girmez. Derme çatma bilgilerle, kulaktan dolma malumatlarla ve ayak üstü notlarla dinleyicilerin karşısına çıkmaz.

Mutlaka konunun ana cevherini kendi tasavvuruyla yoğu-rur. Nakil ve alıntılar aksesuar konumundaki hususlarda işe yarar. "Taşıma su ile değirmen dönmez" gerçeğinden hareketle, konunun lokomotif gücünü kendi elinde bulundurur.

2- Yazılı İletişim Ve Başarılı İletişimci

Yazılı iletişim, duygu ve düşüncelerin belli sembollerle, alıcı konumdaki tarafa aktanlmasıdır.

Yazının icadından önceki çağlarda, insanlar şekiller çizerek bu ihtiyaçlannı karşılamaya çalıştıklannı çeşitli arkeolojik bulgular, ortaya koyuyor. İşte o günlerde çizilen şekiller ve semboller, çeşitli merhalelerden geçerek, günümüzdeki harfleri oluşturmuşlardır.

Yazılı iletişim, günümüz insanının vazgeçilmez ihtiyaçlarından sayılır. Bildiklerimizin, kültürümüzün, duygulanmızın ve düşündüklerimizin en kapsamlı ve en etkili iletişimi, yazılı olarak yapılan iletişimdir.

Yazılı iletişim kapsamında, başanlı iletişimci, yazma sanatını çok mükemmel bir şekilde, icra eden kişidir. Yani o, başarılı bir yazardır.

Başarılı Yazı Yazma Stratejisi:

Şimdi başarılı bir yazar olmanın, ana ilkelerini tanımaya çalışalım.

A) Başanlı iletişimci, sistematik düşünme ve sağlıklı karar verme kabiliyetine sahip olmalıdır. Düşünce zafiyetine düşmüş bir kimsenin yazmaması; yazmasından daha hayırlıdır. Düşünme, yazmanın temelini teşkil eder. Sanat yazılarında, düşünceye ilave olarak, sezgi ve duygu yoğunluğuna da sahip olmak gerekir.

B) Başarılı İletişimci, yazıda kullanacağı dile mükemmel şekilde hakim olmalıdır. Kullanacağı dildeki kelimeleri, mecazi ve ıstılahı manalanyla, yöresel kullanım biçimleriyle bilmesi gerekir.

Bu sayede, duyduğunu, dinlediğini ve okuduğunu anlayabilir. Doğru kavrama gerçekleşmeden, doğru yazma mümkün olmaz.

C) Başarılı iletişimci, çok mükemmel sayılacak bir bilgi ve kültür birikimine sahip olmalıdır. Derme çatma malumatlarla, kulaktan dolma bilgilerle, yazar olmak mümkün değildir. Bilgisiz fikirde, fikirsiz bilgide felaket kaynağıdır. Okuyucuyu yanıltmak, insanlığa yapılabilecek en büyük ihanettir.

Ç) Başarılı iletişimci, anasından yazar olarak doğmamıştır. Yeteneğini geliştirmek için amansız bir çalışma ve düşünme içine girmiş olması gerekir. Bazı hayalperestler, ilham perisi bekleyerek ömür tüketirler. Oysa çalışıp, çabalamayana öyle bir perinin uğradığı görülmemiştir.

Başarılı iletişimci, zamanını fevkalade iyi kullanan kimsedir. Zamanının önemli bir bölümünü, yazma işlemine pianlı bir şekilde ayırmaktadır.Aslında, insan oğlunun hayatı, ancak lüzumlu işlere harcanacak kadardır. Planlamayı yaparken, bu gerçeği göz önünde bulundurmalıdır. Gereksiz işlere de zaman harcamaya kalkarsak, zamanımızın bize yetmediğinden yakınmaya başlanz. Büyük işler başarmış insanlar, hiç iş başarma-mış insanlar kadar zaman darlığından yakınmazlar.

C) Başarılı iletişimci, bir fırsat kollayıcısı değil, çok dikkatli bir fırsat avlayıcısıdır. Yazmak için hususi bir fırsatın çıkacağını bekleyenler, abesle iştigal ediyorlar demektir. Bu bekleyiş, namlusunu bir istikamete ve bir noktaya sabitleyip, avın o menzile, o hedefe kendiliğinden gelmesini bekleyen avcı gibi-dir. Oysa, başarılı iletişimci, namluyu sabitlemez, namlu avın olduğu istikamete doğru sürekli hareket halindedir.

D) Başarılı iletişimcide, çok iyi teşekkül etmiş bir "yazarlık ahlakı" mevcuttur. Kamu oyuna böyle bir mevkiden ulaşmak isteyen kişi, sıradan bir insanın

gösterebileceği,basitliklere tevessül etmemelidir. O her şeyden önce, bir kamu hizmeti yapmanın sorumluluğu içinde davranmalıdır. Yazar, insanlara istikamet gösteren bir kişidir. Negatif duyguların tutsağı olmamalıdır. Okuyucunun ilgisini istismar etmek, karakter fukaralığının en iğrenç göstergesidir.

E) Başarılı iletişimci, "fena yazarım sendromunu bütün benliğinden söküp atmıştır. Bu yersiz korku, yazma duygusunu kısırlaştıran, menfur bir virüstür. Bu kaygıya kapılan kimse, "şimdi yazarsam, basit düşer, en mükemmeli bulduğum zaman yazarım" gibi yersiz kuruntularla, yazma hevesini köreltir. Oysa, bilmez ki, öyle bir an hiç olmayacak. Bu saplantıdan kurtulup, mevcut birikimini, satırlara geçirmeye başlarsa, yavaş yavaş, mükemmeli yakalamaya başladığını görecektir. "En iyi" yi bulamadım diye, "normal" olanı atanlar, iyiye hiçbir zaman ulaşamazlar. "Mükemmeli yakalama arzusu hiç mi olmamalı?" derseniz, Bir miktar olmasında fayda vardır. Çünkü,, yazma konusundaki enflasyonu ayarlar.

F) Başarılı iletişimci, tam bir kitap kurdudur. Her konuda en güvendiği arkadaşı kitaptır. Kitap, sizi kıskanmaz, size karşı kapris yapmaz, kaşını çatmaz, her istediğiniz zaman onunla konuşabilirsin. Kitabım okuduğunuz insanla, sohbet ediyor olmanın, ne büyük bir ayrıcalık olduğunu anlamamız gerekir. Okumanın, kişiye kazandırdığı büyük meziyetler vardır. Size istediğiniz kadar malzeme ve materyal sağlar. Yepyeni bakış açıları kazandırır. Sağlıklı ve sistemli düşünmenizi sağlar. Anlama kabiliyetinizi geliştirir. Çözüm üretme yollan öğretir.

G) Başarılı iletişimci, aktif bir okuma uzmanıdır. "Aktif okuma" okuduğumuz kitabı sorgulayarak okumaktır. Yazarın görüşlerine, körü körüne tabi olmak, zihnen ve fikren pasifliğin göstergesidir. Dinamik okuyucu, kitabı yorumlayarak, önemli noktalarını not alarak okuyandır. Yazma konusunda iddialı olanlar, okuduklarından en yüksek verimi alanlardır. Onlar, kitabı okurken kurşun kalemle işaretleyerek okurlar, sonra işaretli yerleri not alarak kitabın hülasasını elde etmiş olurlar.

H) Başarılı iletişimcinin en hassas davrandığı hususlardan biri de, yazacağı konuyu tespit etmektir. Konu bulmadan yazmak, hedefi görmeden atmaya benzer. Bulunan konunun, kamuoyunu yakından ilgilendirmesi gerekir. Böyle bir konuyu işleyecek yazarın, konuyla ilgili detaylı bilgilere sahip olması gerekir.

I) Yazar, ele aldığı konuyu işlerken, sade, sade olduğu kadarda verimli bir plan uygulamalıdır. Planın giriş kısmında, konuya dikkat çekmeli, konuyla ilgili merak duygusunu alabildiğine harekete geçirmelidir. Planın ana kısmını da iki bölümde değerlendirir. İlk bölümde; ilgili ve ilgisiz unsurları ayıklanmalı ve can

alıcı noktaya geçmeden, gerekli alt yapıyı oluşturmalıdır. İkinci bölümde, en etkili bilgi ve belgeleri, delil ve yorumlan itina ile ortaya koymalı. Bitiş bölümü, bir tür veda kısmıdır. Ayrılırkenki intiba, yazı hakkında genel bir değerlendirme niteliğindedir. Çok çarpıcı bir final, yazıyı mükemmelleştiren, önemli bir husustur.

J) Büyüklerimiz; "üslûbu beyan, aynıyla insan" demişlerdir. Yani, üslûp ne ise, kişide odur. Üslûp, anlatım tarzı demektir. İnsanlar arasında kılık kıyafet ne anlama geliyorsa, yazıda da, üslûp odur. Önemli bir konuyu, önemsiz bir üslûp berbat edebilir. Bazen basit bir konu da, güzel bir üslûpla gündemin üst sıralarına yükselebilir.

K) Başarılı iletişimci, en kaliteli malzemeyle bina yapan usta gibidir.Harfler kum, heceler harç, kelimeler tuğladır. Dikkatle örülen tuğlalardan, paragraf duvarları ve sonunda, harika sanat eserlerinin ortaya çıkması sağlanır. Bu sanat eserlerinin kalitesi, kumun, çimentonun,harcın ve tuğlanın kalitesiyle birebir ilgilidir. Bütün bu malzemelerin kaliteli oluşu yanında, eseri yapacak olanın, bütün fonksiyonfannı ortaya koyması, idrakini ve yüreğini konuyla bütünleştirmesi gerekir. Oluşturulacak cümlede, en uygun kelimeler kullanılmalıdır. En ahenkli cümlelerle, en güzel paragraflan oluşturmak gerekir. İmla kurallarının en uygun şekilde tatbik edilmesi ve dikkatli yapılmış bir tashihle, harika sayılacak bir yazı, bir eser ortaya çıkmış olacaktır.

L) Başarılı iletişimci,bu eserini, makale, fıkra, biyografi, röportaj, hatıra, sohbet, deneme, hikaye, roman, seyahat, mektup, piyes, değerlendirme ve şiir türlerinden biriyle yazabilir. Bu kararını zaman ve zemine, yeteneğinin elverişli olduğu türe göre ortaya koyar. "Taş yerinde ağırdır" sözünden hareketle, her tür yerinde önemlidir, diyebiliriz.

3- Diğer Şekillerde İletişim

Dış iletişimde, yazılı ve sözlü iletişimin dışmdada iletişim kurma yollan vardır. Bu gün insanlar telepati İle iletişim kurmanın yollarını arıyorlar ve buluyorlar.

Sezgiyi ve duyguyu yoğunlaştırarak ve hassaslaştırarak kıtalar ötesinden mesajlar almak veya vermek olağan hale gelmiştir.

Renklerin, kokulann, sembollerin, rozetlerin, çiçeklerin ve desenlerin, ayrı ayrı birer mesajı olduğu herkes tarafından bilinen bir realitedir.

Şimdi bu konuda daha fazla detaya girmeden, iletişimin yoğun yaşandığı ortamlan ele alalım.

A) Aile Ortamı Ve Başarılı İletişimci:

Aile, bireyleri için, bireylerin biyolojik ve psikolojik gelişimi için en uygun, en elverişli ortamdır.

Başarılı iletişimcinin görevi bu ortamda sadece biyolojik ana babalık yapmak değildir. Psikolojik, sosyolojik ve pedagojik ana babalık da yapma mecburiyeti vardır. Bunlardan herhangi birinin aksatılması durumunda kuşakların ve çocukların o alanda yetim bırakılmış olacağının bilinmesi gerekir.

Başarılı iletişimci aile ortamında demokratik davranır. Bu davranış şekli,çocuğun şahsiyet gelişiminde sağlıklı iletişim kurmasında, sosyalleşmesinde ve kendine güven kazanmasında son derece gereklidir.

Demokratik davranış demek,çocuğun başıboş bırakılması demek değildir.Demokratik davranış, bilinçli kontrol,bilgilendirilmiş kurallar ve hoşgörü yansıtan ilkeli otorite demektir.

İlgi Stratejisi:

Başarılı iletişimci çocukla doğumundan itibaren en uygun şekilde ilgilenir ve en bilimsel metotlarla iletişim kurar.

Çocuğun, özellikle küçük yaşlarda, sevilmesi,okşanması, onunla oynanması ve ona ninniler söylenmesi; gelişimi açısından,ilaç kadar,hava kadar, su kadar gereklidir. Bilimsel tecrübeler, bu ilginin, değişik özelliklere sahip farklı yapıdaki sinir hücrelerinin gelişmesinde vazgeçilmez derecede büyük etkilere sahip olduğunu göstermiştir. Sağlıksız ortamda yetişen çocuklann, başarısız, güven duygusundan mahrum ve suç işlemeye meyilli oluşlarının sebepleri arasında en büyük payın bu olduğu tartışma götürmez bir gerçektir.

Kaliforniya'daki bir yetiştirme yurdunda 90 çocuk üzerinde yapılan bir gözlem, bu gerçeği açık bir şekilde ortaya koymuştur. Bu çocuklardan 60 ı gönüllü ailelere verilmiş, gerçek ailesi gibi davranmaları sağlanmıştır. Diğerleri yetiştirme yurdundaki ortamlarında bırakılmışlardır. Aile yanında büyütülen çocukların tamamına yakınının psikolojik ve biyolojik gelişimini normal tamamladıkları zeka seviyelerinin de tamamen normal olduğu görülmüştür. Yurt ortamında kalan diğer çocukla-nnsa bu kadar şanslı olmadıklan anlaşılmıştır. Onların ancak %40 ı normal sayılacak bir seviyede psikolojik ve biyolojik ge-

lişme göstermişlerdir.

Sağlıksız ortamda yetişen çocukların çok gerekli olan güven duygusundan, sevecenlikten,sosyal etkinlik duygusundan ve sorumluluk alma duygusundan mahrum kaldıkları gözlenmiştir.

Başarılı iletişimci aile bireylerinin, her hususta kendilerini anlamlı hissetmelerini, özgüven duygularını güçlendirmelerini sağlamak için onlann özgür bir ortamda, korku ve baskıdan uzak, yetişmelerinin gereğine inanır. Çocukları eğitirken ve yönlendirirken,küçük düşürmeden,başkalarıyla kıyaslamadan eğitir.

Başanlı iletişimci bu alanda her çeşit bilgi,beceri ve donanıma sahiptir. Şu prensipleri uygulamalarının her aşamasında görmek mümkündür. İşte konumuzu özetleyen prensipler:

Ann Lander / Yaş Dal

Eğer bir çocuk, kavga ve gürültü içinde yaşarsa,kavgacı olmayı Öğrenir.

Eğer bir çocuk, tehdit altında yaşarsa, korkmayı öğrenir.

Eğer bir çocuk, daima ona acıyan insanlarla beraber yaşarsa, kendini zavallı hissetmeyi öğrenir.

Eğer bir çocuk, kıskançlık için de yaşarsa, nefret etmeyi öğrenir.

Eğer bir çocuk, cesarete ve heyecana değer verilen bir çevrede yaşarsa,kendine güvenmeyi öğrenir.

Eğer bir çocuk, kıymet bilen, övmeyi bilen bir ortamda yaşıyorsa, başkalarını takdir etmeyi öğrenir.

Eğer bir çocuk, şefkat içinde yaşarsa, sevmeyi öğrenir.

Eğer bir çocuk, kendini adam yerine koyanların içinde yaşarsa, hayatta erişmek için çalışmaya değer bir amacı olmasını öğrenir.

Eğer bir çocuk, dürüstlüğün yaşandığı bir ortamda büyürse, adaletli olmayı öğrenir.

Eğer bir çocuk, kendine güvenilen bir ortamda yaşarsa, hakikate saygıyı öğrenir.

Eğer bir çocuk, açık yürekli,güler yüzlü ve anlayışlı kimselerin arasında yaşarsa, dünyanın gerçekten yaşanmaya değer bir yanının olduğunu Öğrenir.

(NOT: Eğit bir, Dergi sayi:19,2002 den alınmıştır.]

Başarılı iletişimci, hiçbir şeyi, çocuklarıyla olan yakınlığını ve irtibatını tehlikeye atacak kadar önemli görmez.Çocukların potansiyellerini köreltecek yeteneklerini dumura uğratacak davranışlara var gücüyle direnir..

Yerel Adetler Karşısındaki Tavrı:

Başarılı iletişimci, yozlaşmış töre ve adetlere prim vermez.Onların yeni nesilleri hırpalamasına karşı çıkar.Bu karşı çıkış toplumla çatışma tarzında değildir. Sosyo-psikolojik prensipler çerçevesinde sürdürülen bir mücadeledir.

Bu konuyla ilgili bir açıklama yapmak istiyorum.

Burada töre konusunu biraz açmakta yarar umuyorum. Ülkemizin bazı yörelerinde töre cinayetleri işlendiği herkesin malumudur. Cinayetleri aratmayacak başka bir sürü daha adet ve töre bulmak mümkündür. Adetlerin ibadetlere baskın çıktığı cahil toplumlarda, iletişim rolü üstlenen herkese önemli görevler düşmektedir.

Bazı yörelerde kız çocukları kendi isteği ve iradesi dışında, aile büyüklerinin zoruyla, bir tür satma yoluyla evlendirilmektedir. Kimileride buna dini bir gerekçe bulma çabası içine girmektedirler. Böyle bir vahşeti İslam ile irtibatlandırmak kadar büyük cehalet az bulunur.

İslam mezheplerinden bazılarının, veli rızasını şart koşmuş olmasının, çocuğun babası tarafından para veya mal karşılığı satmasıyla uzakta ve yakından hiç ilgisi yoktur.

Hangi cihetten bakılırsa bakılsın, töre ismi altında ki bu uygulamaların akla,mantığa,bilime,sosyal realitelere ve aynı zamanda dinin özüne aykırı olduğu su götürmez bir gerçektir.

Başarılı iletişimci toplumsal problemlere neşter vururken, dünya çapındaki bilimsel verilerden de azami derecede yarar-lanır.Şu olayı, bu konuya örnek vermek mümkündür.Olayı bir İngiliz komutan hatıralarında anlatır:

Olay, 19.yüzyılın sonlarında Büyük Britanya İmparatorluğunun birçok ülkeyi işgal ettiği yıllarda,Afrika'nın bir ülkesine ait bir kabilede olmuştur.

Bu kabilenin, insanın kanını donduracak bir töresi vardır; "Evlenme cağına gelen gençler, kabile reisinin onayını almak için, reisin önüne bir insan kellesi götürmek mecburiyetindeler." İngiliz kumandan, bu adeti kesin şekilde yasaklar,

yapanın da idam edileceğini duyurur. Hatta caydırıcı olması için, birkaç kişiyi idam dahi ettirir. Ancak, bu yasağın ve cezanın hiç etkili olmadığı görülür. Durumu İngiliz hükümetine rapor eder.Hükümet oraya sosyo-psikoloji uzmanlarından bir heyet gönderir. Uzmanlar törenin psikolojik temelini araştırırlar, 'erkeklik gücünün' ispatlaması için olduğunu tespit ederler.

Toplumda seçtikleri "odak kişiler" aracılığıyla alternatif bir töre ileri sürerler. "Bir yaban domuzu kellesi götüren on kat daha güçlü erkektir" şeklinde...

Topluma, dolaylı bir şekilde lanse edilen bu görüş, öyle ilgi görür İd,kısa zamanda etkisini gösterir, gençler insan kellesi yerine domuz kellesi götürmeye başlarlar.

Topluma karşı, uluorta yasaklarla karşı çıkanlann çoğu zaman hüsrana uğradıkları bilinen bir gerçektir. "Elinde çekiçten başka araç bulunmayanlar, problemleri çivi şeklinde görür" sözü, bilinçsiz yasaklarla her konuyu halledeceğini zannedenlere, çok uygun düşmektedir.

Kaba otoritenin hüküm sürdüğü bilinçsiz aile ortamlarında yetişen çocukları ne müthiş tehlikelerin beklediği bilim otoritelerinin malumudur.

Olumsuz şartlar altında yaşamak zorunda kalan çocukların yetenek ve potansiyelleri, bir "bonzai" budaması örneğiyle bodurlaşır.

Motivasyon Stratejisi:

Başarılı iletişimci, aile ortamında çıkan problemleri,geçmişe ve geleceğe taşırmadan, açık yüreklilikle, tarafların özgür katılımıyla ve alternatifler sunarak halleder. Taraflardan birini, iflah olmaz bir suçlu göstererek,çözümsüzlüğün nedeni olmaz. Bir uzlaşma noktası bulmayı mutlaka becerir.

Başarılı iletişimci, aile bireylerine beklenmedik jestler ve sürprizler yapar. Mesela, hiç beklemedikleri anda onlara bir mektup yazıp, gönderebilir.Şimdi öyle örnek bir mektuba göz atalım:

Sevgili Yavrularımız,

Biz anne ve babanız olarak sizlere karşı duyduğu-muz,tariflerin kapsayamayacağı, riyasız duygularımızı, gelecekte oluşturulabilecek aile arşivine bir belge bırakmak niyetiyle yazıya döküyoruz. Umarız ki, bu kararımız

hayırlı bir başlangıç olur.

Bizler, sizlere ana baba olmaktan çok mutluyuz. Oysa ne sizler bizi, ne de bizler sizi kendi irademizle seçmiş değiliz. Bu öyle bir seçim ki, şu an her birinizin karşılığında dünya egemenliği teklif edilse; biz hiç tereddütsüz sizleri Dağrımıza basarız. Sizler gibi evlatlara sahip olmayı lütufhrm ve mutlulukların en erişilmezi sayarız.

Bizler adına, en mükemmel kararı veren Rabbimize hamd olsun.

Sevgili yavrularımız,anne ve babaların gözünde çocuklar daima küçüktür. Fakat, biz sizleri idealimizi süsleyen, aklı selim sahibi gençler olarak görüyoruz. Sizin şahsınızda, ideal manada genci tanımak ve tanımlamak istiyoruz.

Gençlik, Ömrün bir parçası sayılarak geçiştirilmemelidir.

Gençlik, heyecan ve dinçliktir.

Gerçek gençlik;şecaat ve cesaretin korkaklığa üstün gelmesidir.

İnanç ve azminiz kadar genç, kuşku ve ürkekliğiniz kadar ihtiyarsınız.

Gençlik, kendinize olan güveninizle doğru; endişe ve alınganlığınızla ters orantılıdır.

Gençliğinizin hacmi; ümidinizin kapasitesi kadardır.

Birkaç yıl yaşlı olanları ihtiyar zannetmeyin. İhtiyarlık, ideallerin pörsümesi, düşüncenin kokuşmasıdır.

Sizler, cilt buruşukluğundan değil, azmin ve iradenin solmasından korkun. Kalbin gerçeklere, sonsuzluğa, estetiğe, sevinç ve cesarete ilgisi sürdükçe, gençlik devam ediyor demektir.

İhtiyarlık bir ümitsizlik çukuruna düşmektir ki, üstü önce tutsaklık toprağıyla örtülür.

İdeal manada genç; en olgun insan demektir.

Eğer siz, herkesin şaşkın olduğu, hatta felaketlerinin sorumlusu olarak, sizi gördüğü bir ortamda, sağ duyunuzu kaybetmeden, tevekkül içinde emin adımlarla hedefinize devam edebilir, herkesin yalana ve hileye yöneldiği bir ortamda, şeref grafiğini yükseltebilir, bıkmadan ve yorulmadan nöbetinizi sürdürebilir seniz, sizden nefret edenlere bile; "muhabbet fedailerine" yaraşır bir vakarla mukabele edebilir, zaferden şımarmaz, yenilgiden yılgınlığa düşmezseniz, hayat boyu didinerek yücelttiğiniz kulelerin bir anda yerle bir olduğunu

görüp,telaşa kapılmadan, aynı kararlılıkla, yeniden başlayabilir seniz, en güvendiğinizden dahi vefasızlık görünce kahrolmadan devam diyebilirseniz, yüksek makamlarda bile tevazuunuzu koruyabilirseniz, size müjde! "Saptırıcı nefse" kafa tutacak olgunluğa ermişsiniz demektir.

Sevgili yavrularımız, zaman çizelgenizi hazırlarken, iki cihan dengesini iyi ayarlamalısınız. Kulluk ekseni içinde, yaşamaya da zaman ayırın. Ancak vakit öldürmenin bir tür intihar olduğunu da unutmayın. Muvaffakiyetin çalışmaktan geçtiğini bilerek, meşru manada eğlenmeye de zaman ayırın. Çatık kaşlı tiplerden olmayın. Düşünmeye de zaman ayırın ki, insanlığınız anlam kazansın. Kibar olmaya da zaman ayırın.Mutlu olmanın bir yolu da, insanlara kibar davranmaktan geçer. Hayal kurmaya da zaman ayırın. Dünyanın sıkıntılarını aşmanın bir çaresi de, hayal sığmağına girmektir.

Zamanınızın hiçbir saniyesini, egoizme harcamayın. Orijinal hayatta, egoizme yer yoktur. Tebessüm etmeye de zaman ayırın. Bu, sizin iç ve dış güzelliğinizi artırır. Çocuklarla ilgilenmeye de zaman ayırın, bu cennet zevklerinden bir numunedir. Mükemmel insan olmaya da zaman ayırın, bütün dejenerasyonuna rağmen cemiyetin asıl sermayesi budur.

Sizlere ömür boyu başarılar...

İki cihan saadetine nail olmanızı dileriz.

Sizleri çok seven anneniz ve babanız.

Problem Çözme Stratejisi:

Başanlı iletişimci, çözüm dayatmaz, çözüm yollarını gös-terir.Çözüm bulmayı öğretir. "Hazır paket çözümler" çoğu zaman, mutsuzluk doğurur. Davranışlarını birey eksenli olacak şekilde ayarlar. Bireylere "özne" olma bilinci kazandırır. Kainat bütünü içinde, en anlamlı varlık olduğunu hissettirir.

Bireylerin doğuştan getirdiği irsi özellikleri yok etmeye kalkışmaz. Çocuk inatsa, inadı yok etmeye çalışmak, akıntıya kürek çekmek gibidir. İnadı, verimli hale dönüştürmek en sağlıklı çözümdür. "Sen inatsın, bu ödevi bir gecede bitire-bilirsin"tarzı yaklaşım, çözüm üretecek en uygun yoldur. Bu yolla, negatif sayılacak duygular bile, verimli şekle dönüştürülmüş olur.

Başarılı iletişimci, "merak" unsurunu öğrenmenin lokomotif gücü olarak kullanır. Merakın, insanları araştırmaya sevk eden en güçlü saik olduğu

uzmanların müşterek görüşüdür. Nice insanların, sadece meraklarını tatmin için hayatlarını riske attıkları görülmüştür.

Başarılı iletişimci, huzurun ve mutluluğun kişinin algı düzeyi ile, bakış açısıyla sınırlı olduğu gerçeğinden hareketle, "Güzel gören güzel düşünür"prensibini de göz Önünde bulundurarak, hayata hep güneşli yönden bakmayı öğretir. "Dikene değil, güle bakmalarını" telkin eder.

Kişilerde iç bütünlük sağlanmadan,dış bütünlük sağlanamaz. İç bütünlük, özün,sözün ve eylemin bir olması demektir. Bu konuda niyet birinci derecede önemlidir. Niyet bir şuur işidir. Söz ve hareket, o niyete uygunsa, kişinin iç bütünlüğü ve karakteri sağlam demektir.

Söz, hareket ve niyet arasında uyuşmazlıklar varsa,birey kişilik parçalanması yaşıyor demektir. Böyle bir şahıstan, toplumsal bütünlüğe katkı sağlamasını bekleyemeyiz.

Yüreklendirme Stratejisi:

Başanlı iletişimci,çocukları cinle, periyle korkutmaz .Asla çocuklara öcü ve hortlak masalı anlatmaz. Bu tip konuşmalar çocuğun ruh dünyasında onanlmaz yaralar açar,silinmez izler bırakır. Tatlı rüyalarını kabusa çevirir. Tedirgin, korkak, ürkek ve çekingen olmasına sebep olur.

Bu konuda, ana babaları ve öğretmenleri yakından ilgilendiren, yaşanmış bir olayı nakletmek istiyorum:

Seksenli yılların sonlarıydı, bir ortaokulda yöneticilik yapıyordum. Kendi çocuğumun da okuduğu sınıfta, stajyer bir öğretmenin dersinde,bir kız öğrenci biraz heyecanlı bir şekilde, gördüğü bir rüyayı anlatır. "Garip kıyafetli, uzun ve beyaz sakallı birini" gördüğünü anlatır.Çok korktuğunu söylüyor. Öğretmende onu teselli etmek için, "Korkma,onlar erenlerdir, öyle gelirler, ama; zarar vermezler" der. Bizim çocuğun bilinç altına bu sözler öylesine korkunç işlemiş ki, çocuk rüyalarında kabuslar görmeye başladı.Bazı geceler, "Anne geldiler!" diye feryat ederek yatağından fırlamaya baş-ladı.Korkudan uyuyamıyordu. 6-7 ay bayağı sıkıntı çektik. Sonra, psikolojik telkin metodu ile,çok şükür ki bu sıkıntıyı atlattık.

Bir basit rüya olayının, çocuğun iç dünyasında ne gibi fırtınalar kopardığını, yaşayarak görmüş olduk.

İnancı Uygun Üslupla Telkin Stratejisi:

Başarılı iletişimci, çocuklarının din ve inanç ihtiyaçlarını karşılama konusunda son derece dikkatli davranır. Çocuklara inanç telkin ederken, zorlamaya başvurmaz. Çocukları ALLAH' dan korkutarak değil, sevdirerek telkinde bulunur. İnsanlık tarihinin en başarılı tebliğcisi olan Peygamberimizin (ASS) "Kolaylaştırın zorlaştırmayin, müjdeleyin korkutmayın" prensibinin dışına çıkmaz. "Allah' in çocukları ne kadar çok sevdiğini,evreni onlar için yarattığını, onlar için rengarenk çiçeklerle, kelebeklerle, sevimli kuşlarla donattığını," onların anlayacağı tatlı bir üslupla anlatır. Bunları yaparken, asla, bilimsel metottan ayrılmaz. Orijinal bilimle orijinal din arasında çelişki olmayacağını her fırsatta vurgular.

İnancının temelinde, doğru bilgi, sağlıklı yorum bulunan kişiler, kendilerini her zaman anlamlı bulurlar. Bu duygunun, onların iç ve dış dengelerini daha sağlıklı hale getirdiği, artık bilimsel bir realitedir.

Model Olma Stratejisi:

J.Laubert: "Çocukların öğütten çok, örneğe ihtiyaçları vardır" der. Çocuklar her konuda anne babalarını model alırlar. Anne babanın doğruyu söylemeleri yeterli değildir, doğruyu bizzat yaşıyor olmalan gerekir. Kendi yapmadığı bir şeyi çocuktan beklemesi, "gerçeğe saygı" olgusuyla çelişeceğinden, çocuğun bilinçaltında karışıklığa yol açacaktır. Bu da kişilik bütünlüğüne zarar verecektir.

Her insanın, sevilmeye, takdir edilmeye ve anlaşılmaya ihtiyacı vardır. Hele çocukların bunlara daha çok ihtiyacı bulunmaktadır. Hiçbir zararlı yan etkisi olmayan, bir maddi sermaye de gerektirmeyen bu davranışlan, çocuklarımızdan esirgemezsek; onlara yatlar,katlar bırakmaktan çok daha fazla iyilik etmiş oluruz.

Empati Stratejisi:

Pedagojik konularda bilgi noksanlığı olan bazı ana babalar, çocuklann basan imkanlarını yok ederler. Yetenek ve potansiyellerini bodurlaştırırlar.Başarılı iletişimci, çocuğu eğitirken ve yönlendirirken çoğu olaylara çocuğun gözüyle bakar. İşte bu yaklaşımla ilgili bir çocuğun, anne babasından isteklerini görelim:

Sevgili Anneciğim ve Babacığım,

Biliyorum ki beni çanınızdan daha çok seviyorsunuz. Çok başarılı olmamı, popüler olmamı istiyorsunuz. Ben de sizlerin bu isteklerinizi gerçekleştirmek için elimden geleni yapmaya çalışıyorum.

Ancak, benim başarılı bir insan olmam, sizlerle yapacağım şu uzlaşmaya bağlıdır.

Lütfen beni, yersiz telaşlarınızla kaygılandırmayın.Olumsuz telaşlar benim çalışma azmimi kırıyor. Kendime olan güvenimi sarsıyor. Kendimi kötü hissetmeme sebep oluyor. Aşırı ve yersiz kaygının beyin hücreleri arasın-daki enerji akımını kesintiye uğrattığını öğretmenimiz söylemişti.

Beni kapasitemin üzerine çıkarmaya zorlamayın. Siz,belki benim dahi olduğumu düşünüyor olabilirsiniz.Elbette, benimde kendime göre bazı üstün yanlarım,bazı meziyetlerim vardır. Ama, bilesiniz ki ben, bir EİŞTAİN değil.

Bu yersiz zorlamalar, benim gerçek başarımı ortaya koymamı önlüyor Bana metot gösterin ama, bana başarı dayatmayın. Beni kuzenlerimle yarıştırmayın. Bırakın ben kendi yeteneğim doğrultusunda, mesleğimi seçeyim.

Bana "hayatın amacını" öğretin. Araçları amaçların yerine koymayın.Mutlu olmanın yalnız bir diploma olmadığını, artık kabullenin. Amacını belirleyememiş nice diplomalılar, hayatlarını acınacak vaziyette, bir kabus yaşar gibi geçiriyorlar.

Biz önce bizi mutlu edecek amacı bulalım. Hedef belirlenirse vurmak kolaylaşır. "Körlerin bile vurma şansı vardır, fakat; hedefsizlerin vurma şansı yoktur" diyen düşünürüne kadar güzel söylemiş.

insanlar arasındaki diyalog, sevgi ve samimiyetin amaç, sınavlarınsa bir araç olduğunu unutmayalım. Aracı başarayım derken,amacı ıskalamış bir kimse çevresine mutsuzluk yaymaktadır.

Bütün bunları,sınavı önemsemediğim şeklinde anlamayın.Sınavın gerçek değerinin ne olduğunu anlatmaya çalışıyorum.

Bu sözlerimin, "bana çalış denmesin" şeklinde de anlaşılmasını istemiyorum. Benim başarım için gösterdiğiniz maddi- manevi fedakarlığı takdir ediyorum. Layık olmak için elimden gelen gayreti gösteriyorum. Şayet beklenen başarıyı elde edememişsem,bu çalışmadığımdan değildir. Bu sözüme inanmanız beni

hayata bağlama konusunda son derece önemlidir. Kapasitemin bilinçsizce zorlanması, hiç kimseye yarar sağlamayacak, ancak çözümü zorlaştıracaktır.

Sizler bana lütfen alternatif sunun, tercih dayatmayın. Tercih hakkı gasbedilmiş kimse kendini değersiz hissetmeye başlar. Böyle bir olumsuzluk geleceğini karartmaya kafidir. Oysa insan evrendeki en önemli varlıktır. İnsan değersizse; evren bir anda anlamını yitirir.

Hepinizi yürekten selamlıyorum. Sizleri çok seven oğlunuz, CAN...

Başarılı iletişimci, bütün bu realiteleri en verimli şekilde değerlendirerek, yeni nesillerin en sağlıklı ve en kaliteli şekilde yetişmelerine yardımcı olur.

B) Eğitim Ortamı Ve Başarılı İletişimci

Burada, başanlı iletişimci bir öğretmen olabileceği gibi, bir antrenör, bir komutan veya eğitimle bir şekilde ilgisi olabilecek her hangi bir kimse olabilir.

Ancak biz burada eğitim olgusunun en yaygın yaşandığı yer olan okul ortamını baz alarak konuyu açmaya çalışacağız. Başarılı iletişimci derken, her yönüyle başarılı eğitimciyi kastetmiş olacağız.

Başarılı iletişimciye göre,toplum hayatında okul, aileden sonra, en önemli ortamdır. Bu ortamdaki anahtar kavram ise, "önce eğitimdir" yani, eğitim öğretimden önce gelir.

Gerçek olan amaç,eğitimdir, öğretim ise onun yan ürünüdür. Suyu günlük hayatta, en yararlı şekilde kullanma eğitimine sahip olmayan bir çocuğun, Misisipi'nin uzunluğunu bilmesi bir anlam ifade etmez. Dağlardan yararlanabilmenin hiçbir şeklini bilmeyen kimsenin, en yüksek dağın ismini bilmesi ne mana ifade eder.

Gerçek eğitim,önce insanın,iç ve dış donanımını güzelleş-tirmelidir.Duyguları, davranışları bireysel ve toplumsal gerçeklere uygun şekilde düzeltmelidir.

Başarılı Eğitim Stratejileri:

Başarılı iletişimci, öğrencisine paket bilgi sunmaz. O, öğrencisini tam ve başarılı bir bilgi avcısı yapar. Öğrenciye avlanmış, hazır bilgi sunmayı, yeteneklerine ve potansiyellerine yapılmış bir tür hakaret sayar. O, sadece öğrencisinde, bilgiye ulaşma isteği ve merakı uyandırır. Öğrencide uyanan bu merak, ona bilginin adresini buldurur. İşte, bilimin tanımladığı gerçek öğrenme böyle olur. Merak

duygusundan yoksun bilgiler, öğrenme değil, ezberlemedirler. Ezberlenen bilgiler kadar, insan yeteneğini kısırlaştıran,başarısını olumsuz yönde etkileyen bir başka faktör bulmak mümkün değildir. Hele bir de bu ezber zora dayalı bir metotla yaptırılmışsa; bu hata, vatana ihanet kadar vahim bir eylemdir.

Başarılı iletişimci bu manada, ihanet kavramını yeniden yorumlamamız gerektiği görüşündedir. Nesiller üzerinde yapılan bu ruhsal ve beyinsel katliamların, bir an önce, bitirilmesi için gerekli bilimsel tedbirlerin alınması görüşündedir. Aynı zamanda bu zorlama ve ezberci sistem, öğrencinin fonksiyonla-nnı eğitime yönlendirmesine de engel olur. Onurlu ve özgür birey yerine, ya körü körüne itaat eden dalkavuk; ya da asi tavırlı maganda tipler ortaya çıkanr.

Kabullenilmiş Acziyyet Duygusunu" Aşma Stratejisi:

Başarılı iletişimci, eğitim ortamında, demokratik, olumlu, yapıcı, paylaşımcı ve katılımcı bir davranış sergilen Öğrencisine daima kendini ifade imkanı verir. Öğrencisine "empati" uygulayarak, yaklaşır ve her problemini çözmeye çalışır. Ona kendini ve becerilerini tanıma imkanı sağlar. "Kabullenilmiş acziyyet" duygusu içinde olanlar varsa; sosyal, kültürel ve sportif etkinliklerle, kendisine güven kazanmalannı sağlar. Kendine güveni olmayan bireylere iş yaptırmak, taşıma suyla değirmen döndürmek gibidir.

"Kabullenilmiş acziyyet duygusu" şudur: Akvaryuma atılan iri balıklar, tabii olarak küçük balıklan yerler. Araştırmacı, iki gurup arasına şeffaf bir engel koyar, büyük balıkların bütün çabalan sonuçsuz kalır. Neticede büyük balıkların yeme çabasından vazgeçtikleri gözlenir.Aradan yavaşça şeffaf engel alındığı halde, büyük balıkların yeme teşebbüsünde bulunmadığı görülür.Araştırmacılar bu sonuca," kabullenilmiş acziyyet" adını vermişlerdir.

Başarılı iletişimci, öğrencilerine sabit gerçekler dayatmaz. "Bundan başka doğru yoktur" mantığına karşı çıkar. Hatta bu konuyu bir Temel fıkrasıyla karikatürize eder.Unlü Temel esprisi şudur:

Temel turist olarak İngiltere'ye gider. Bir araba kiralar ve Türkiye'deki gibi sağ şeritten yola devam eder. Trafik bir anda alt üst olur. Bu arada bir trafik helikopterinin anonsu duyulur. "Falan istikamette seyreden araçların dikkatine, istikametiniz üzerinde seyreden bir araç ters şeritte gitmektedir." Temel bu anonsu duyunca, başını camdan çıkararak, polisi uyarır:

Ne piru uşağum, ne piru. Pen haruç hepsu ters gideyi ha punların.

Takdir Sratejisi:

Başarılı iletişimci,öğrencilerini bilimin ortaya koyduğu alternatif görüş ve düşüncelere açık yetiştirir..

Her fırsatta öğrencilerini takdir eder. Olumlu sayılacak her hareketlerini överek ve onaylayarak onları yüreklendirir.

Onun prensipleri arasında hata aramak yoktur. O ölçüleri verir, noksanını kişi kendisi bulur.

Öğrencilerine mutlaka dürüst ve samimi davranır. Öğrencilerin samimiyetsizliği sezinlemek gibi bir büyük becerileri vardır. En ufak bir olumsuzluk dahi eğitimdeki sağlıklı iletişime zarar verir. Güven duygusunu zedeler ve kişiliğini olumsuz etkiler.

Başarılı iletişimci, öğrencisini motive ederken yanlış metot uygulamamaya çok dikkat eder. Korkutmayı, kaba kuvvet kullanmayı ve kaygılandırmayı, bir eğitimcinin hiç başvurmaması gereken yanlış yöntemler olarak görür.

Hatta şu bilimsel tespite titizlikle uymaya çalışır: "Öğren-me,beyinde hücreler arasında protein zincirlerinin kurulmasıyla gerçekleşir. Yüksek kaygı sırasında, beyinde salgılanan maddeler; - başta norapinefrin - öğrenme için gerekli olan protein zincirinin kurulmasını engeller. Bu sebeple Öğrencinin motivasyonunu artırmak için söylenen sözler, büyük çoğunlukla öğrencinin kaygısının artmasına ve öğrenmenin azalmasına, dolayısıyla başarısının düşmesine yol açar".[2]

Zekâya Göre Meslek Stratejisi:

Başarılı iletişimci, öğrencilerine yeteneklerine ve becerilerine göre eğitim verir. Sütçü beygiriyle, İngiliz atını aynı kulvarda koşturmaz.

Hovart GARDNER' in sınıflandırdığı zeka biçimine göre öğrencisinin ilgi ve yönelişini belirler. Öğrencilerine meslek seçiminde bu tespitler doğrultusunda yol gösterir. İşte zeka sınıflandırması:

1. Sözel/ dilsel zekâ.Dili değişik biçimlerde kullanma yeteneğinde ortaya çıkar.İrticalen konuşma, hikâye anlatma, mizah sözel / dilsel zekâyla bağlı doğal yeteneklerdir. İyi gazetecilerde de bu tür zekâ vardır.

2. Mantıksal / matematiksel zekâ. Zekânın bu biçimi ölçülmesi ve

standartlaştırması en kolay olandır. Bunu genellikle analitik ya da bilimsel düşünme diye adlandırırız.Daha çok bilimcilerde, bilgisayar programcılarında ve elbette matematikçilerde rastlanır. Ünlülerden Einstein bu zekâya örnektir.

3. Görsel / Mekansal zekâ. Bu tür zekâya sahip kişiler özellikle zihinsel imajlar oluşturma ve grafik görüntüler oluşturmada başanhdır.Üç boyutlu düşünme yeteneği vardır. Picasso' nun, bu tür zekâya sahip olduğu bilinmektedir.

4. Bedensel/ kinestetik zekâ. Bu zeka beden akıl bağlantılarını mümkün kılar.Sporda, tiyatroda başarılı olurlar.

5. Müzikal / ritmik zekâ.Bu tür zekâya sahip olanlar müziğe yeteneklidirler. Testlerden önce Mozart dinleyen öğrencilerin diğerlerinden başarılı olduğu görülmüştür.

6. Kişiler arası zekâ. Yöneticiler, danışmanlar, terapist-'er,pofitikacılar ve insan kaynaklan uzmanlan bu tür zekâya sahiptir. Abraham Linkoln, M. Gandi, bu tür zekâya sahiptirler.

7. Benlik zekâsı. Benlik zekâsına sahip olanlarda düşünme ve akıl yürütme en yüksek seviyededir. Bunlar ekseriyetle bilge kişilerdir. Bunlar daha büyük resmi görebilirler. Geleceğin cazibesine açıktırlar.

8. Manevi zekâ. Bu kişiler arası bilinçle benlik şuurunun ek bir "değer" unsuruyla harmanlanması olarak ta görülebilir.

9. Pratik zekâ.(Bu zekâ türünü,yazar,J. James eklemiştir.) Bazı kişilerin elektronik aletleri onara bilme konusunda inanılmaz bir becerileri vardır.Pratik zekâ bir tür sağduyunun yansıması olarak görülmüştür.[3]

Kertenkele Sistemini Aşma Stratejisi:

Başarılı iletişimci, bütün becerisiyle, kertenkele sistemini baypaslayarak aşmaya çalışır.

Kertenkele sistemi bir masalda şöyle geçer.

Ormanda hayvanlar toplanıp bir eğitim sistemi oluşturmaya karar verirler. Her hayvan kendi yeteneğinin ders olarak konulmasını ister.

Sincap "ağaca tırmanma dersi" ister. Balık " yüzme dersinde" ısrar eder. Yılansa, "sürünme" dersi der.Tavşanda " rampaya yukarı koşma" dersi ister.Bütün istekler ders sisteminde yerini alır. Başarının belirlenmesi puanların ders sayısına bölümüyle belirlenecektir. Sonuç son derece ilginç çıkar. Kertenkele, genel

değerlendirmede birinci çıkar.

Çünkü,diğer hayvanlar kendi branşının dışında nerdeyse sıfır alırlar. Genel ortalama alınınca, kertenkelenin birinci olduğu görülür.

Başanlı iletişimci, evrensel boyutta yetenekler yetiştirerek, uygarlık yarışma, boş sloganlarla değil, somut sonuçlar doğuracak, konularda aktif olarak katılır.

İşte öğrencileri, yeteneği dışında oyalamak bir tür, kertenkele sistemiyle potansiyelleri heba etmek, hem zaman, hem kaynak ve en önemlisi insanı israf etmektir.

Başarılı iletişimci, her haliyle klasik eğitimci tipinin dışındadır. Sınıfta çıt çıkartmayan tiplerden değildir. Onun sınıfından daima anlamlı cıvıltılar yükselir.

Bir eğitim uzmanı; "Eğer bir sınıftan cıvıltı yükselmi-yorsa; ya içerde canlı yoktur,ya da başlarında bir diktatör vardır" der. Bu bir eğitimcide hiç olmaması gereken bir unvandır.

Yine başarılı iletişimci, öğrencisini aile değerleriyle çatıştırmadan, eğitir. "İki günü birbirine denk olan ziyandadır" hadisi doğrultusunda; gelişerek değişime açık, bilgi çağına hızla uyum sağlayabilen, dinamik bir nesil yetiştirmeyi amaçlamıştır.

Merak Uyandırma Stratejisi:

Sınıfta daima aktif ve canlı ders işler. Konunun unutulmaması için anlatımı ilginçleştirmenin mutlaka bir yolunu bulur. Dıştan bakan onu bir senaryoyu oynuyor zanneder. Renkli örnekleriyle, konuyla irtibatlı esprileriyle, güler yüzlü tavırlarıyla, dersini bir tür moral kaynağı haline dönüştürür. Zil çaldığında bir çok öğrenci "Keşke biraz daha zaman olsaydı"

Bu konuyu bazı örneklerle biraz açmak istiyorum. Belki son iddiayı, abartı zannedenler olabilir. Ama ben,hem öğrenciyken, hem de öğretmenken,bunun olumlu ve olumsuz bir çok örneğini bizzat yaşadım. Bazen dersin bitişine, hayıflanıldığı gibi, "Teneffüste devam edelim" denildiği de çok olmuştur.

Bir de olumsuzuna Örnek vermek istiyorum: Lise yıllarında dersimize gelen bir hocamız vardı. Bu muhteremin öyle bir ders anlatma tarzı vardı, öyle bir ritmi, öyle bir ses tonu vardı ki, sınıfta duyulduğu anda herkesin uyku hormonları faaliyete geçerdi. Uyku ilaçlarının ve ninnilerin eline su dökemeyeceği bu anlatım tarzıyla, uyku problemi olanlar bile narkoz yemiş gibi olurdu. Onun

dersinde herkes hipnoz yapılmış gibi uyuduğundan, bir gün dayanamayıp; "noluyor bu sınıfa Öndeki-ler bakarak uyuyor, arkadakiler yatarak uyuyor, yeter artık kalkın bakayım!" diye bağırmıştı. Aynı zamanda bu hocamız çok zeki bir insandı. Öğrencilerin literatürüne girmiş çok espirileri de vardı.

Bir başka hocamızın ise, her konuyla ilgili, birbirinden enteresan örnekleri olurdu. Bunlardan bir tanesini numune olarak yazmak istiyorum: Bölgemizde olduğu halde,Yeşilırmak hangi ovamızdan, Kızılırmak hangi ovamızdan denize ulaşır, çoğu zaman karıştırdığımız olurdu. Hocamız bir gün şöyle dedi: "Kızılırmak, kızıl ateşle yakılıp İçilen sigaraların yetiştiği Bafra ovasından,Yeşilırmak'sa, yemyeşil sebzelerin yetiştiği Çarşamba Ovasından, Karadeniz'e ulaşır " dedi.

Böyle bir örnekle pekiştirilen bir konuyu insan unutmak istese dahi unutamaz.

Başarılı Eğitime Örnek Olacak İdeal Bir Öğretmen:

Öğretmenin adı Bayan Thompson'du ve 5. sınıf Öğrencilerinin önünde ayakta durduğu ilk gün onlara bir yalan söyledi. Çoğu öğretmen gibi, onlara baktı ve "hepsini aynı derecede sevdiğini" söyledi.

Bu mümkün değildi, çünkü orada en önde, sırasına adeta çökmüş gibi oturan bir küçük öğrenci vardı. Adı: Teddy Stod-dord. Bir önceki yıl Bayan Thompson, Teddy'i gözlemiş, onun diğer çocuklarla oynayamadığını, giysilerinin hep kirli, kendisinin hep banyo yapması gereken bir halde olduğunu görmüştü. Teddy mutsuz bir çocuk olabilirdi.

Çalıştığı okulda Bayan Thompson, her öğrencinin geçmişteki kayıtlarını incelemekle de görevlendirilmişti. Teddy'in dosyasını en sona bıraktı. Onun dosyasındaki bilgileri incelediğinde şaşırdı. Çünkü 1. sınıf öğretmeni "Teddy, zeki bir öğrenci ve her an gülmeye hazır. Ödevlerini düzenli olarak yapıyor ve çok iyi huylu...."diye yazmıştı.2. sınıf öğretmeni:

"Mükemmel bir öğrenci, arkadaşlan tarafından sevilen, fakat evde annesinin amansız hastalığı onu üzüyor ve sanırım evdeki hayatı çok zor....."diyordu. 3. sınıf öğretmeni: "Annesinin ölümü onun için çok zor oldu. Babası ona yeterince ilgi gösteremiyor. Bir şeyler yapılmazsa evdeki olumsuz yaşam onu kötü etkileyecek....." diye yazmıştı. 4. sınıf öğretmenine gelince "Teddy içine kapanık ve okula hiç ilgi göstermiyor- Hiç arkadaşı yok bazen sınıfta uyuyor" demişti.

Bayan Thompson sorunu çözmüştü ve şimdi kendinden utanıyordu.

Öğrenciler ona güzel kağıtlara sarılmış, süslü kordelalarla paketlenmiş yeni yıl hediyeleri getirdiğinde,, kendini daha da kötü hissetti.Çünkü, Teddy' in armağanı, bir kese kağıdına beceriksizce sarılmıştı. Bunu diğer öğrencilerin önünde açmak ona çok acı vermişti. Bazıları paketten çıkan, birkaç taşı düşmüş bileziği ve üçte biri dolu parfümü görünce gülmeye başladılar. Fakat öğretmen, bileziğin ne kadar zarif olduğunu söyleyerek ve parfümden de birkaç damlayı bileğine damlatarak, onlann bu gülmelerini bastırdı.

O gün okuldan sonra Teddy öğretmeninin yanına gelerek: "Bayan Tompson, bu gün hep annem gibi koktunuz"dedi. Çocuklar gittikten sonra öğretmen yaklaşık bir saat ağladı. O günden sonra çocuklara okuma, yazma Öğretmeden ziyade, eğitim vermeye başladı. Teddy'e özel bir ilgi gösterdi. Onunla çalışırken zekasının yeniden canlandığını hissetti. Ona cesaret verdikçe çocuk gelişiyordu. Yılın sonuna dek, öğretmenin, "hepinizi aynı derecede seviyorum" yalanına kar-şın, Teddy onun en sevdiği öğrenci idi.

Bir yıl sonra kapısının altında bir not buldu.Teddy'dendi. "Tüm yaşantısındaki en iyi öğretmenin kendisi olduğunu," yazıyordu. Ondan yeni bir not alıncaya kadar altı yıl geçti. Notunda liseye geçtiğini, sınıfta en iyi üçüncü öğrenci olduğunu ve Bayan tompson'nun hala hayatında gördüğü en iyi öğretmen olduğunu yazıyordu.

Dört yıl sonra bir mektup daha aldı, Teddy'den. "O arada zamanın onun için zor olduğunu, çünkü üniversitede okuduğunu ve çok iyi bir dereceyle mezun olmak için çok caba sarf etmesi gerektiğini" yazıyordu. Bayan Tompson hayatında gördüğü en iyi öğretmendi.

Sonra, dört yıl daha geçti, bir mektup daha geldi.Bu sefer mektubun altındaki imza biraz uzundu.-Theodore F. Stod-dar Tıp Doktoru.

Bu hikaye burada bitmedi.İlkbaharda bir mektup daha aldı Bayan Tompson, Teddy, hayatının kızıyla tanıştığını ve evleneceğini, anne ve babası öldüğü için, düğünde onlara ayrılan yere oturmasını rica ediyordu.

Bayan Thompson düğüne giderken, özenle sakladığı, birkaç taşı düşmüş o bileziği taktı. Teddy'in ona verdiği ve annesi gibi koktuğunu söylediği parfümden sürmeyi de ihmal etmedi.

Birbirlerini hasretle kucaklarken, Teddy, onun kulağına, :"Bana inandığınız için ve beni böyle değiştirdiğiniz içinde..." diye fısıldadı.

Bayan Thompson, gözünde yaşlarla ona karşılık verdi: "Yanılıyorsun Teddy, ben

seni değil; sen, beni değiştirdin. Seninle karşılaşıncaya kadar ben, öğretmenliği bilmiyor muşum."[4]

Birde Olumsuz Örnek:

Bu olumlu örneğin yanında, benim içimde çok acı bir hatıra olarak yaşamaya devam eden, bir dramatik olayı burada nakletmek istiyorum.

Şu an matematik öğretmeni olan,ODTÜ mezunu oğlum ilkokulda okurken, çok olumsuz bir olay yaşamak durumunda kalmıştı.

Ben bir ortaokulda müdürdüm, çocuğum ilkokulda okuyordu. Önce onu çok çalışkan bulan bir öğretmeni, beni, dünya görüşüme göre biraz daha yakından tanıyınca, çocuğa karşı olan davranışında hissedilir bir farklılaşma gözlendi. Durumunu her sorduğumuzda, son derece olumsuz şeyler anlattı. Biz uzun zaman, çocuğun bu sınıfa uyum sağlayamadığını zannettik. Yan yıl notlannın başarısız olduğunu görünce,du-rumdan ciddi şekilde kuşkulanmaya başladık. Sınıfta çocuğa psikolojik işkence yaptığını fark ettik. Hatta çocuğun yanına ders çalışmaya gelen arkadaşlanyla karşılaştırdığımda, onun üçte biri kadar bilgiye sahip olmayan çocuklara ondan daha fazla not takdir edilmiş olduğunu gördüm. Çaresiz, çocuğun naklini, Ordu'nun merkezindeki bir okula yaptırdım. Çocuk kalabalık bir sınıfta kısa zamanda notlarını yükselterek, Pekiyi ile mezun oldu.

Teddy'i hayata döndüren, Bayan Tompson'un yanında, bir cevheri hayata küstürmek isteyen birinin, ruh halini burada yorumlamaya gerek olduğunu zannetmiyorum.

İşte başarılı iletişimcinin, eğitim anlayışını, öğretim metotu-nu ve gelişim içinde değişime bakışını kısaca özetlemeye çalıştık.

C) İş Ortamı Ve Başarılı İletişmci

Başanlı iletişimcinin bu ortamdaki rolü, yönetici konumundadır. îş ortamındaki iletişimi, en üst düzeyde temsil eden kişi yöneticisidir.İş yerinde yönetici, organizeli, organizesiz, planlı veya plan dışı, sürekli iletişim halinde bulunduğundan, iletişim olgusunu en yoğun yaşayan kişi olarak, başarılı iletişimci derken;, yöneticiyi baz alarak konuya açıklık getirmiş olacağız. Başarılı iletişimci ile, en ideal iş yöneticisi tipi anlatılacaktır.

Başanlı iletişimci, bulunduğu konuma atama yoluyla, hasbelkader getirilmiş biri

değildir. O tam bir lider yöneticidir. Liderlik vasfı olmayan atanmış yöneticiler, sadece mevzuatlara bakarak iş yönetir. Talimatların dışına çıkamaz. İnisiyatif kullanamaz. Bunu, aracına talimat cihazı monte ettirmiş bir kişinin, uzaktan kumandalı emirlerle şoförlük yapmasına benzetebiliriz.

Başanlı iletişimci ise inisiyatif sahibidir. Personelini emrederek değil .yönlendirerek ve motive ederek yönetir. Rasyonel bir istihdam politikası uygular. Kişilere, yetkisi oranında sorumluluk yükler. Her eleman, işi nispetinde inisiyatife sahiptir ve kurum içinde kendini anlamlı bulacağı kadar yetki ve so-rumlulukla donatılmıştır..

İdeal Yönetim Stratejisi:

Başarılı iletişimci, eski anlayıştaki, yöneticiler gibi,bede-nen çok koşturan, her işe müdahale eden, sıkıcı bir tip değildir. Görünüşü son derece sakin olduğundan, bazı yönetim kurulu üyelerinin şüphelerine bile muhatap olabilir. Böyle bir şüphe, bir ünlü holdingi batma noktasına dahi getirmiştir. Bu holdingin hikayesi şudur:

Kaliforniya' da ünlü bir holdingin yönetim kurulu, çok koşturan, kan ter içinde kalmış yöneticilerin üretimi daha çok artırabileceğini zannetmişler. Görünüşte sakin, misafirleriyle il-gilenebilen, belli aralıklarla bilgisayarından rakamlar alan, bazı birim amirleriyle kısa telefon konuşmaları yapmanın dışında, pek çabası gözlenmeyen, bir yöneticiyi görevinden alarak, yerine çok koşturan birini getirirler.

Ancak, holdingin, yeni yöneticiye devir teslim hesaplarında %40 karlı durumda olduğu belirlenir. Bir sene sonra ise, kurumun iflasın eşiğine geldiğini görürler. Amerika' nm, önde gelen bir üniversitesinden, konuyu araştırmasını isterler.

Sonuç tamamen yönetici hatası olarak karşımıza çıkar. Bilimsel araştırmada, kıyaslanan iki yöneticinin bariz farkları şöyle ortaya konur:

Bunlardan birinin, lider yönetici, diğerinin klasik yönetici olduğu tespit ediliyor.

Lider yönetici, ayrıntıyla zaman kaybetmezken; klasik yönetici, ayrıntıya boğulmuştur.

Lider yönetici, birim sorumlularını gerekli yetkiyle donatırken, klasik yönetici, yetkileri kendinde toplamıştır.

Lider yönetici, sonuç verilerini, kolay ve etkin şekilde değerlendirebilirken,

klasik yönetici, ayrıntıya boğulduğundan, sonuçlara ulaşmak imkansız denecek kadar zorlaşmıştır.

Lider yönetici, bedensel olarak değil, beyinsel olarak çalışırken, klasik yönetici, bedensel olarak yorulur.

Lider yönetici, fotoğrafa hep kuş bakışı bakarken, klâsik yönetici, ayrıntıya boğulup, ayrıntı haline geldiğinden, geneli kavrayamamaktadır.

Osmanlının son zamanlannda, Devletin durumunun hayli kritik olduğu bir dönemde, Kamil Paşa namındaki bir zat, huzura çıkar.

Ülkenin vaziyetini inandırıcı bir üslupla anlatır. Son noktayı:" Devlet gemisi, yan yatmış batıyor hünkarım" Diye koyar. Padişah:

Bu gemiye seni kaptan yaparsam, ne kadar sürede düzeltirsin Paşa?

Altı ayda düzeltirim haşmetlüm,der. Padişah:

O zaman seni sadrazam yapıyorum, der.

Kamil Paşa sadrazam olur. Aradan bir yıla yakın zaman geçer, düzelen hiçbir şeyin olmadığı görülür. Padişah, sadrazamı huzura çağırtıp sorar:

Hani bu yan yatmış gemiyi düzeltecektin? Kamilpaşa, büyük bir tedirginlikle;

Padişahım, Devlet-i Aliye gemisi o kadar büyük ki, uzaktan bakınca yan yattığı görülüyor da, gelip içine girince, fark etme imkanı kalmıyor der.

İşte, birçok olayın aslının böyle olduğu bilinir. Kuş bakışı durum daha iyi fark edilir.

Başarılı iletişimci ile, atanmış yönetici arasındaki yeni belirlenmiş bazı farklan uzmanlar şu şekilde sıralamaktadırlar:

Başarılı iletişimci, sosyal olaylara karşı son derece duyarlıdır.

Sosyal banş ve ahenk ancak, toplum katmanları arasında, yukardan aşağı merhamet, şefkat ve yardımın akmasıyla; aşağıdan yukarıya da, saygı, güven ve dualann yükselmesiyle sağ-lanabilir.Böle olduğu takdirde, içinde bulunduğumuz gemi selamette sayılır.

Şayet, üst tabakadan aşağıya, zülüm, sömürü, entrika, tehdit ve haksızlık giderse; alt katmanlardan da yukarıya, öfke, isyan ve düşmanlık yükselirse; içinde bulunduğumuz geminin, büyük bir felaketle karşı karşıya olduğunu bilmek için kahin olmaya gerek yoktur.

İşte, başarılı iletişimci, bu muhtemel felâkete karşı, uzun vadeli tedbirlerin

alınması için tam bir sorumluluk bilinciyle hareket etmektedir. "İnfakın, (yardımlaşmanın) olmadığı toplumlarda; nifak olacağı " kaçınılmaz bir vakıadır.

Başarılı iletişimci, "sen çalış, ben yiyeyim" anlayışına şiddetle karşı olduğu gibi, "ben tok olduktan sonra, başkası acından da ölse bana ne?" duyarsızlığına da aynı şekilde karşıdır.

Başarılı iletişimci asla, Makyavalist bir anlayışın adamı değildir. Muhataplarının uzun vadeli güvenini kazanmış olmak, kısa vadeli kârlardan daha önemlidir. Kısa vadeli, "şark kurnazlığı" sayılan uyanıklılıklar, uzun vadede sefalete sebep olur ama, bunu anlamak çok zaman alır.

Sağduyu Stratejisi:

Başarılı iletişimci, sağduyuludur. Olaylara kötümser cepheden bakmaz. Bu konuda en büyük sermayesi "hüsnü niye-ti"dir. İnsan beynini neye şartlandırırsa, onu elde eder. "İnsanlara gayret ettiğinden gayrı, bir şey yoktur" ayeti de bu konuya ışık tutmaktadır.

Beyinsel şartlanmanın ayrı bir boyutu daha vardır ki, onu da bir deney şöyle ortaya koymuştur:

Hitler Yahudileri kitleler ve gruplar halinde ölüme gönderirken, bir psikolog doktor, öldürülecek bir grup üzerinde bilimsel araştırma yapmak için yetkililerden izin alıyor. On kişilik bir grup bir odaya alınır, her birine sırayla bir kupadan zehir içiriliyor. İçen ölür,içen ölür.... Doktor arada iki kişiye aynı kupayla çaktırmadan saf su veriyor. Aynı şekilde onlannda öldüğü görülür. Zihin neye şartlanmışsa bedenin ona aynen uyduğu ispatlanmış olur. Bu realiteyi tersine çevirip, olumlu işlerde kullanabilirsek, çok harika sonuçlara ulaşmamız içten bile değildir.

Hayal Kurma Stratejisi:

Başarılı iletişimcinin, geleceği gösteren kristal küre gibi kullandığı, geniş bir hayal gücü vardır. Bütün tasanm ve projelerini, önce hayal eder. Sonra atış menziline giren konuları avlayarak hayalini, gerçekleştirir. Yeniliğe uyum, teknolojiyi uygulamak ve gelişmelerden yararlanmak konusunda personeline öncülük ve modellik yapar. Gelişmeyi öngören değişim, hayatın özünde vardır. Vücudumuzdaki hücreler de dahil her an her şeyde bir değişim söz konusudur.

Zaten, kuantum fizi-Si maddenin ve atomun dahi titreşim şeklinde, alternatif olarak sürekli değişimi yaşadıklarını göstermektedir. Durgun suların kokuştuğu, bîr vakıadır. Akan ve çağlayan suların berrak ve hayat dolu olduğunu, herkes bilir. Değişime kapalı olanlarında durgun sularla aynı akıbeti paylaştıkları bilinmektedir. Değişime kapalı olanların, "ölülerle deliler" olduğunu artık bilmeyen yok gibidir.

Başarılı iletişimci, "y^ni oyunların, eski kurallarla oynanmayacağını" etrafındakilere tatbikatıyla gösterir. Daima yapıcı, eleştirilere açık durmaktadır. Karar vermeden önce, uzman guruplarla yararlı müzakereler yapar, konuyla ilgili yeni değişiklikleri de değerlendirerek karara vanr. Kararlannı bağımsız ve özgür olarak verir. Verdiği karardan dolayı, yakınmaya ve şikayete hakkı olmadığının idraki içindedir. Kararı ile ilgili, bütün sorumluluğu ve riski üzerine alır.

Risk faktörünü göze alamayanlann, lider olma şansı yoktur.

Başanli iletişimci, duygu, düşünce, karar ve uygulamalarıyla, tam bir iç bütünlük içindedir ve tam bir şahsiyet sahibidir.

Güven Stratejisi:

İç çelişkileri olan kimseler, kişiliği parçalanmış, problemli tiplerdir. Uyumlu karar veremedikleri gibi, makul hamlelerde gerçekleştiremezler.

Başarılı iletişimci, "Büyük zekaların projelerle, orta zekaların olaylarla, küçük zekalannsa, bireylerle meşgul olduğu" gerçeğinden hareketle, daima, hedefini yüksek tutmaktadır. "Başı dik yürüyenler, daha çok uzağı görme şansına sahiptir" sözünü düstur edinmiştir. Onu sürekli dik yürürken görürsünüz.

Başarılı iletişimci, hiçbir yan etkisi olmayan, en mükemmel başarı ilacı olarak, kendi potansiyeline, pozitif enerji veren sağduyusuna ve iyi niyetine güvenmektedir.

Başanlı iletişimci, fikir, aksiyon ve iç derinlik insanıdır.

Taşın çok olduğu hallerde, pirinci seçmeyi tercih eder.

"Dünün güneşiyle, yarının çamaşırının kuramayacağını" bilir.

Ayan bozuk olanın, tartısına güvenmez.

Einştain'in "Hiçbir sorun, o sorunun sebebi olan bilinç düzeyi ile çözülemez" görüşünü, çözüm üretirken prensip olarak uygular.

Başanlı iletişimci, asık suratlı değil, güler yüzlü, tatlı söziü-dür.Üstün derecede gelişmiş, espri yeteneğine sahiptir. Güzel sanatlara duyarlı, estetiğe hayrandır. Kaliteli nüktelere bayılır. Sevdiği şiirier, güzel sözler ve sanat değeri olan yazılan mutlaka biriktirip, arşivler.

Bu mütevazı arşivden bir örnek seçmeyi uygun gördük. İşte tarihi, otantik değere sahip, bir vasiyet örneği:

Bati More - 1816

Gürültü ve patırtının ortasında sükunetle dolaş. Sessizliğin içinde huzur bulunduğunu unutma.

Başka türlü davranmak, açıkça gerekmiyorsa, herkesle dost olmaya çalış.Ama, kimseye teslim olma.

Telaşsız, açık ve seçik konuş. Başkalarına da kulak vermeyi ihmal etme.

Aptal ve cahil oldukları zaman bile dinle onları. Çünkü, dünyada, herkesin anlatacağı bir hikayesi vardır.

Yalnız planların değil, başarılarında tadını çıkarmaya çalış. Ne kadar küçük olursa olsun, işinle ilgilen. Hayattaki tek dayanağın o olabilir.

Olduğun gibi görün, sevmediğin zaman, sever gibi yapma.

Sakın aşka burun kıvırma, o çöl ortasında çimen-li bir sahadır.

Yılların geçmesine Öfkelenme. Gençliğe yakışan şeyleri gülümseyerek teslim et geçmişe.

Ara sıra isyana yönelecek olsan bile, kainatı(kade-ri) yargılamak imkansızdır. Onun için, kavgalarını sürdürürken bile, kendi kendinle barış içinde ol.

Görmeye çalış ki, bütün pisliğine ve kalleşliğine rağmen, dünya yine de güzeldir

Vizyon Stratejisi:

Başarılı iletişimci, geleceği, bu günden şekillendiren bir vizyon sahibidir.

Personeline de kendi vizyonlarını oluşturma imkanı sağlar. Onun ortaya koyduğu vizyon, statik ve sabit değil, pozisyonlara göre, şekil alan bir yapıdadır.

Başanlı iletişimcinin ortaya koyduğu, yeni liderlik yetenekleri kısaca şunlardır:

Temayülleri fark etmek:

Karşılaştığı her problemden bir ders çıkarır. Çözüm alternatifleri oluşturur. Kendi alanında, etkili olması diğer sistemleri geniş bir bakış açısıyla, değerlendirmesine bağlıdır.

Realiteleri tanımlamak: Gerçekleri ıskalamadan, değerlendirip, yeni şartlan lehine çevirmede avantaj elde eder. Her durumun kendince bir gerçeği vardır.

Başarılı İletişimci, realiteyi tespit ederken, asla, ideolojik saplantılara tutsak olmaz. Onda, sizin aradığınızı buldum sendromu yoktur.

Bu sendromu ortaya çıkartan, Meşhur Nasreddin Hoca-mızdır.

Gençler, Nasreddin hocaya, " Saz çalmasını bilir misin?" derler. Hoca tereddütsüz;

Aa, elbette bilirim, der. Gençlerde, muziplik olsun diye bir saz bulurlar ve hocaya verip çalmasını isterler. Hoca sol eliyle perde teflerini sıkıca tutarak, sağ eliyle aşağı tarafa vurmaya başlar. Gençler, gülerek, "böyle olmayacağını, sol eliyle perde tellerinde sesleri arayacak, sağ elinle ona göre vuracaksın" derler. Hoca, manalı manalı, gülerek,

Siz, arayın durun. Ben sizin aradığınızı buldum, der.

Bulduğunu zanneden ideoloji kuduzu nice diktatörler, kaç defa dünyayı kana bulayıp, insanlığa kabus yaşatmışlardır.

Amaç Eksenli Yönetim Stratejisi

Başarılı iletişimcinin amaç ekseninde, işin amaca uygun yapılması vardır. Dayatma kuralları ayrıntı olarak görür.

Arif Nihat Asya, "Işığa doğru dön ve yürü, gölgen arkandan ister gelsin, ister gelmesin'der. Mevzuat arkadan İster gelsin ister gelmesin, sen yeter ki işi doğru yap.

Dönüşüm Stratejisi

Mevcut kriterlerin, ihtiyaca cevap vermediği durumlarda, başarılı iletişimci, tereddüt etmeden dönüşüme yönelir. Dönüşüm stratejileri uygular. Kurumun yönlendirdiği lider değil, kurumu yönlendiren lider portresi çizer.Bir Nato

komutanı; "Ricat (dönüş), bilmeyen kumandan, kumandan değildir" der. Buradaki dönmede, dönüşüme yönelik dönmedir. Cepheden kaçma anlamında değildir.

Başarılı İletişimcide Kalite Stratejisi

Kalite, yapılan her hangi bir işin veya ürünün amaca en uygun şekilde üretilmesidir.

Kalite Önce insanın özünde başlar. Kalitesiz kişiden, kaliteli eser çıkması mumlun değildir. Ürünlerin kalitesi için, önce insanın kalitesinin yikselmesi lazımdır.

Kalitenin temelindi, bilgi ve ahlak vardır.

Bilgisiz insan, doğuyu güzeli bilemez. Ahlakın olmadığı yerde, iyi niyet yoktuı Bencil duygular, kalitenin en büyük düşmanıdır. Kalitesiz ıısan, bilinçaltında tahrip duygusu taşıyan kimsedir. Bu tip fö mahluktan, kalite beklemek abesle iş-tigaldir.

Başarılı iletişimciyi göre, insanın kalitesi, diğer insanlara ve çevresine faydalı oltşuyla ölçülür. Faydalı olma şuuru, kaliteyi netice verir.

Başarılı iletişimci, nsanın, fıtrat itibariyle, yaratıkların en mükemmeli ve en kalitlisi olduğuna inanır. Bu kalitenin ve bu mükemmelliğin bir sefilde, günlük hayata yansıması gerekir. Zaten, orijinal dinde, lışinin yarattlışındaki güzellik ve özelliklerin, dejenerasyona ğramadan, günlük yaşantımıza yansımasıdır.

Yeteneklerini hiç devreye sokmayan birçok kimse, bu işi yanlış bir tevekkül anlayışıyla izah etmeye çalışırlar. Bu izah şekli, yaratanın kuluna ihsan ettiği, sonsuz sayılacak kadar çok, yeteneğin oluşuyla çelişmektedir. Bediüzzaman Hazretlerinin, "Vermek istemeseydi, istemek vermezdi" sözünü, "yaratan, kullanmamızı istemediği yeteneği kuluna vermezdi" şeklinde de yorumlayabiliriz.

Uzun süre, ideolojik şartlanmaların kalite olduğu sanıldı. "Şu görüşte olan, şöyledir ve kalitesizdir. Bu görüşte olan böyledir ve kalitelidir" gibi yaklaşımların, kalitenin en büyük engellerinden olduğu, sonunda fark edilmeye başlandı. Kalitenin ideolojiyle değil, bilgi, ahlak ve sevgiyle mümkün olabileceği anlaşıldı.

Hatta ideolojik saplantısı olanlar, ehliyet ve liyakate değil, siyasi yandaşlığa göre

iş ve görevlendirme yaparak, kaliteyi tahrip etmişlerdir.

Oysa bizim inancımızda ve geçmişimizde, liyakat ve ehliyete önem verilmiştir.

Hz. Ömer (R.A), bir gün etrafındakilere sorar, "İslama hizmet etmek için neye sahip olmak isterdiniz?" Bazı lan, "parayı" bazıları, "iktidar gücünü" kimileride, "uzaklara gidecek nakil vasıtalarını isterdik derler. Sonra aynı soru kendisine sorulduğunda:

Hz. Ömer(r.a) sahabe-i kiramdan en önemli olan birkaçını sayarak:

Ben de onlar gibi insanlara sahip olmak isterdim, der.

Başanlı iletişimci, kalitenin zirvesine, ancak böyie müstesna bir kadroyla ulaşılabileceğini bilir. Kaliteli insan, verimli insandır. Verimlilik kalitenin özüdür.

Başarılı iletişimciye göre kalite, tedbirdir, yeniliktir, prog-ramh ve planlı olmaktır, değişen şartlara göre yenilikçiliktir. Kalite hizmettir.

Hizmette kalite anlayışı, kişinin en önemli yanlarını ortaya çıkartır.

Hizmette kalite eğitimle başlar, eğitimle biter. Başarılı iletişimciye göre, kalite, kurumdaki her ferdin sorumluluğudur.

Kalite; ayrıcalıktır.

Başarılı İletişimcide Zaman Kavramı

- Yorgunluğunu geçirmek için, koşuya çıkmaya kararlı bir anlayışı vardır.
- Yapması gereken her işe, o işin sonuçta sağlayacağı yarar kadar zaman ayırır.
- Her zaman yapabileceği kadar iş yüklenir. Geri kalanını emri altındakilere havale eder.
- Aynı türdeki işleri, bir seferde yapılacak şekilde grupl andırır.
- Zor bir işle karşılaşırsa işin sevebileceği bir yönünü bulur ve öyle yapmaya başlar.
- Kolay ve zor işleri dengeli şekilde ayarlar. Yorucu işleri ard arda getirmez.
- Hoşuna gitmeyen işleri öncelikle halleder.
- Uzun süreli işlerde, mola noktaları belirler. O an gelmeden ara vermez.
- Su soğuk diye vazgeçmez, kademe kademe, alıştıra alıştıra girer.

• Kendini çok iyi motive eder. Başarısını tebrik etmenin yolunu da bilir.

• Aynntıya takılmadan süratli karar verir.

• Plan yapmaktan iş yapmaya vakit bulamayanlardan değildir. Plandaki detaylara harcayacağı vakti, o işi yapmaya harcar.

• Okurken, hızlı ve secici okur. Yazılı belgeleri eline bir kere alır, halletmeden bırakmaz.

• Gerektiğinde, "hayır", "olmaz" gibi cevapları ustalıkla vermesini bilir.

• Günün hangi saatlerinde daha verimli çalışacağını tespit ederek, planlarını ona göre yapar.

• Yapacağı toplantıları veya ziyaretleri günün belirli saatlerine alır. Her günün sonunda, ertesi gün yapacağı işleri tespit ederek, zamanını planlar.

• Kendini, zamanı nasıl kullandığı konusunda, sık sık sorgular.

• Onun kitabında, yapılması gereken bir işi ertelemek fiili yoktur.

D) Eş- Dost Ortamı Ve Başarılı İletişimci

İnsanoğlu, yaratılışı gereği, toplum halinde yaşamak zorundadırlar. Sosyo - psikolojik donanımları bunu gerektiriyor. Yalnız başlarına, sağlıklı bir hayat sürdürmeleri mümkün değildir.

Her insanın belli oranda, akraba,eş- dost ve komşularının olması tabiidir.Kişiler, bu çekirdek toplulukta, ne kadar sağlıklı iletişim içinde iseler, o kadar mutlu ve başarılı olurlar. Başarılı iletişimcinin, bu ortamda sergileyeceği, bireysel ve sosyal fonksiyonlarını, rollerini ve davranış şekillerini, tanımaya çalışmalıyız.

Başanlı iletişimcinin, önce etrafında sağlam bir gözlem ve iyi bir tahlil gerçekleştirmesi gerekir. Yine bilmelidir insanın çevresine verdiği değer, kendine verdiği değerle orantılıdır. Kendi şeref ve haysiyetini, önemsemeyen birinin, çevresindeki diğer insanların, haysiyet ve şerefini önemsemesi mümkün değildir.

Başanlı iletişimci, çevresinde gerçekleştireceği, sosyal ve bireysel analiz ve sentezle, kime karşı ne şekilde davranacağını kararlaştınr. Herkesle içli, dışlı olma imkanı olmadığı gibi, herkese sırt dönmekte olmaz. Ancak bu içli, dışlı olunmaması insanlarla, selamı sabahı keseceği anlamında değildir. Belli mesa-fede, yine insani ilişkilerini sürdürmek mecburiyeti vardır.

Tebessüm Stratejisi:

Başanlı iletişimcinin, en bariz özelliği, toplum içinde güler yüzlü davranmasıdır. Tanıdığı herkese hal hatır sormayı ihmal etmez. Hele, ihtiyaç sahiplerine karşı duyarsız kalması hiç düşünülemez. Yapacağı yardımı ifşa etmeden, kişinin onurunu incitmeden, takdim etmesini bilir. Bazı kişilik problemi olan tipler yaptıkları yardımı o kadar pahalıya ödetirler ki, kişiyi yardım aldığına bin pişman ederler.. Şöyle meşhur bir örnek vardır:

Sağanak bir yağmurda, asil bir beyefendiye, bir şemsiye vermek zorunda kalan bencil ve pinti biri, ona her rastladığı yerde, itibarlı kimselerin dahi bulunduğu ortamlarda, hiçbir şeye aldırmadan, ulu orta, "Ey gidi, iyilikler ne çabuk unutuluyor, ben sana o sağanakta şemsiye vermeseydim senin halin ne olurdu?" gibi, serzenişlerde bulunur.Asil beyefendi, mahcup tavılarla teşekkür etmeye çalışır.

O kişi, yine günün birinde, bir grup arkadaşıyla sahil kordonunda gezinti yaparken, yine o münasebetsiz pintiye rastlarlar. Bey efendiyi görür görmez, yine malum dangalaklığı yapar. Beyefendi, biraz kızanp, bozardıktan sonra, ani bir kararla koşar ve kendini üstüyle, başıyla denizin suyuna bırakır. Kıyıya çıkarak, adamın karşısına dikilir; "İşte, aynen böyle olurdum ahbap. Bundan daha,beter olamazdım. O gün olmadımsa, sayende şimdi oldum. Bir daha bana bu münasebetsiz soruyu sorduğunu duymayayım" diye, haddini bildirir.

Bu yardım olayının, uygun ve münasip şekline de bir örnek vermemiz yerinde olacaktır sanırım: Neyzen Tevfik' i sokaklarda görüp çok acıyan, yardımsever bir bayan, yanından geçerken yere bir miktar para atar ve Neyzen'e peşinden seslenir: "Amca, amca buraya paranız düştü" der. Neyzen son derece duygulanır, bayana karşı minnettar bir tavırla: "Çok teşekkür ederim. Biliyorum,bu düşen para değil, aslında sizin altından daha asil olan kalbinizdir" der.

Ziyaret Stratejisi:

Başarılı iletişimci, çevresinden gelen davetlere, geçerli bir mazereti yoksa iştirak eder. Mutlaka tanıdığı hastalann ziyaretine gider. Ancak, "ziyaretin makbul olanı, kısa olanıdır"

prensibini kesinlikle ihlal etmez.

Bu hususla ilgili bir hatıra naklederek, okuyucularıma bir önemli hatırlatmada

bulunmak istiyorum:

Bütün yozlaşmışlığına rağmen, yinede insanımızın devam eden birçok güzel hasleti vardır. Bunlardan birde kadi şinaslı-ğıdır. Her ne kadar, eğitim eksikliğinden veya kültür yozlaşmışlığından dolayı işin uygulanış şeklinde aksaklıklar olsa da, yinede hasletin özü devam etmektedir.

Öğretmenliğimin 5. veya 6,yılında ciddi bir grip rahatsızlığı geçirmiştim. Kırsaldan gelme dostlarımızdan biri, geç sayılacak bir saatte rahatsız olduğumu duymuş, çok üzülmüş ve "Ne pahasına olursa olsun, bu dostumu ziyaret edeceğim" demiş.

Allah niyetini ve ziyaretine kabul buyursun. Saat akşamın onu gibiydi. Hoşbeş, hal hatır sorma faslından sonra, kahve, cay ve ikram faslı da tamamlandı, saatte nerdeyse on ikiye yaklaştı. Ben de ateş, hemen, hemen otuz dokuz. Gerçekten çok ızdırap duyuyorum. O da sağolsun, beni teskin etmek için ne kadar birikimi varsa anlatmaya başladı. Artık ben dayanamayacak raddeye geldim, Allah'tan o ara hafif dalar gibi olmuşum. O da bu arada kalkmayı aklına getirmiş, tam kalkmıştı ki, ayıldım, ne inkar edeyim, es gaza yine oturur diye biraz daha gözümü kapalı tuttum. Tam kapıya yaklaştığı sırada, gözümü açtım.

"Hocam ben kalkmıştım, Allah şifalar versin" dedi.Bende, mahcup bir şekilde:

"Sağol, uğurlar olsun, kusuruma bakma, seni yolcu edemiyorum" demekle yetindim ve dostum nihayet gitmişti.

Yatağa uzandım, yatağa uzanmaya bu kadar ihtiyaç duyduğumu da hiç hatırlamıyorum. "Ziyaretin kısası makbuldür" hadisinin hikmetini, bizzat yaşıyarak anladım.

Bu bağlamda, Nasreddin Hocamızın ünlü espirisini de, hatırlatmadan geçemiyecegim:

Hocayı hastalığında ziyarete gelen komşulan, bir türlü kalkmak bilmiyorlarmış. İçlerinden biri, pişkin pişkin,"Hocam, acaba bize anlatmak istediğin bir konu veya bir vasiyetin var mı?" der. Hoca içini çekerek anlatmaya başlar: "Komşular, hepimiz faniyiz. Bu gelişin bir gidişi mutlaka olacaktır. Şayet, emrihak vaki olurda, ben ölürsem, sakın ola ki, bönden sonra ziyaretine gideceğiniz hastaların yanında gereğinden fazla oturmayın" der.

Lafın tamamı deliye söylenirmiş. "Anlayana sivri sinek saz,...." demişler.

Başarılı iletişimci,hiç kimseyi hor görmez. Asla kimseyi rencide etmez, kalbini kırmaz. Herkese güler yüzlü ve sempatik davranır. Yakın dostlarıyla olan

irtibatını, artırarak sürdürür.Evlere yapacağı ziyaretlerini mutlaka, önceden randevulaşarak gerçekleştirir. Yerine getiremeyeceği sözleri vermez, verdiği sözüde ne pahasına olursa olsun, yerine getirir.

Karşılıklı sohbet ortamında, her konuşanı, ilgi gösterdiğini belli ederek, dikkatle dinler.Hatta eş -dost ortamında, kimin hangi konudan konuşacağını tahmin ettiği için, anlatmaya teşvik eder ve önemseyerek dinler. Bilir ki insanlar, dinlenilmekten ve anlaşılmış olmaktan büyük mutluluk duyarlar.

Hiç kimsenin sözünü kesmez. Konuşması gerektiği zaman, mutlaka müsaade ister. Konuşmasıyla çevresindekileri sıkmaz. Konuşmasında kimseyi tahkir etmez, kırıcı eleştiri yapmaz.

Jest Yapma Stratejisi:

Başarılı iletişimci, insanlann küçük bir jestle bile mutlu olacaklarını bilir ve onlara, her fırsatta jestler yapar. Çevresinde, mutluluk çemberi oluşturmaya çalışır. Gerektiği yerde, iltifatlarla, çevresindekilerin gönlünü almayı ihmal etmez. Hatta, dostlarının hiç tahmin edemeyeceği jestler ve beklemediği sürprizler de yapabilir. Mesela .dostları adreslerine gönderilmiş şöyle bir mektupla karşılaşabilirler:

Ziyaretime Delen ve Delemeyen dütün Dostlarıma,

Güler yüzlü dostlarım.

Sizlerle, son durumumla ilgili bir hususta hasbiha! etmek istiyorum.

Dostlar arasındaki samimiyetin ve muhabbetin en sembolik göstergesi tebessümdür. Asık yüzlü bir dost, insanı o derece mutlu etmese gerektir. Tebessümün bir tür sadaka sayılması da, zannederim ki bu özelliğinden dolayıdır.

Tebessüm, dostlarımızın yüzünde açılmış bir asalet goncası gibidir.

Hal böyleyken, bir dostumuzun bize yarım sima, tebessümü pek de hoşumuza giden bir durum sayılmaz.

İşte, size üzülerek ifade edeyim ki, şu an ben ancak, "yarım porsiyon" gülümseye biliyorum. Sağ yüzüm, adeta donuklaştı, sevgili dostlarım. Sağ kaşımsa, hep yıkık duruyor. Ne yüzümün asık duruşunun, surat yapmamla alakası var, ne de sağ kaşımın yıkık duruşunun külhan beylikle.

Yüzüm adeta, duygulanma ambargo koydu. İç dünyamı yansıtma hususunda, sansür uygulayan bu yüzümün ne

yapmak istediğini, pek de anlamış değilim. Görülen olumsuzlukları protesto ediyor desem; nafile. Çünkü, yetkililerimiz, her şeyin güllük gülistanlık olduğunu söylüyorlar. Benim yüzümün, bu konuları, onlardan daha,iyi bilme gi-bi bir yetkisi olamayacağına göre, acaba, benim yüzüm ne yapmak istiyor dersiniz?

Yüzsüzlüğü pretosto ediyor desem; gündemdeki en cazip meslekle başa çıkması, eşyanın tabiatına uygun düşmez.

Değerli dostlarım, belki de siz beni, "statükoya boyun eğdiği için, yüzünün sergilediği onurlu tavrı bastırmaya çalışıyor" zannıyla, itham etmeye kalkışacaksınız.

Asla...öyle bir şey yok. Öyle bir niyetimde yok. Hatta tekrar ediyorum, "altı yüz elli yedi" defa tekrar edebilirim ki, öyle bir gayret içinde değilim.Sakın bu tavrım bir telaş olarak değerlendirilmesin. Üstelik benim bu davranışımın, "yerin kulağı"yla falanda alakası yoktur. Yine tereddüt ediyorsanız, "namus ve şeref üstü, and içme vaziyetiyle" söylüyorum ki yoktur. Statik literatürün, en cari taahhüdünü kullandım. İster inanın, ister inanmayın, ben, üslubumu değiştiriyorum.

Evet, aziz dostlarım.

Bunlar işin latife faslıydı. Bu kardeşiniz, tıp dilin-de(pfp), halk dilinde yüz felci denilen bir rahatsızlığa maruz kaldı. Umulur ki, bu hastalığım, taksiratıma kefaret, gafletten ayılmama vesile olsun. İnşallah bu, kederin bana lütfettiği, ilahi bir ikaz vesilesidir.

Olaya birazda metafizik boyuttan bakacak olursak, çok farklı manzaralar karşımıza çıkar.

Sinir sistemi manzumesi içinde, yüz sinirlerinin, ne mucizevi, ne harika varlıklar olduğunu anlamak için, baş-ka delile de pek ihtiyaç yoktur kanaatindeyim.Çünkü, yüz sinirleri evren ötesi fonksiyonlarıyla mucizevi anlamlar ortaya koyuyorlar.

Malumdur ki, pozitif ilim, her gün tevhit (birlik) gerçeğine biraz daha yaklaşıyor. "İnsan eksenli kainat modeli" benimseme yolunda, her gün, yeni yeni adımlar atılıyor. Artık bilim adamları öyle uluorta, "evreni rastlantısallık sonucu oluşmuş bir sistem, insanı da, bu o oluşumun ücra bir yerinde tesadüfen türemiş, başıboş

ve garip bir varlık" sayamıyorlar.

Saymayışlarının yasal bir engelle ilgisi yoktur, bilimsel kurallar onları buna mecbur bırakıyor. Ana merkezinde insanın esas alındığı, bütün fonksıyolarm insana yönelik yapıldığı bir hilkat ağacı ile karşı karşıyayız. ilmi çalışmalar genişledikçe, zihinleri kuşatan sis perdesi açılmaya, billur gerçekler netleşmeye devam edecektir.

Yüz sinirlerinin de, bu metafizik gerçekler içinde, çok mucizevi bir tevhit (birlik) tuğrası olduğu açık seçik bir gerçektir. Her hali, insanın evrensel rolü ile bire bir örtüşen, özellikler yansıttığı, insanın ruhi ve bedensel fonksiyonlarına göre tasarlandığı gözlenmektedir

insanın iç dünyasındaki, yüzlerce değişik duyguyu ve düşünceyi, sima ekramyla gösteren yine yüz sinirleridir.

Şayet, yüz sinirlerimiz uygun yapıda ayarlanmamış olsaydı; hiçbirimiz, neşemizi, kederimizi, tasamızı, gamımızı, kaygılarımızı, sevincimizi, gazabımızı,öfkemizi,hürmetimizi, vakarımızı, onayımızı, reddimizi, 'sevgimizi, saygımızı velhasılıkelam, daha birçok ruhi, psikolojik, pisiko- sosyolojik, tavırlarımızı ortaya koyamayacaktık.

Yüz sinirlerinin, insanın evrensel pozisyonlarını, sosyal statülerini, psikolojik ve biyolojik özelliklerini bilerek kendi kendini, tasarlaması ve fonksiyonlandıması imkansızdır. Bu iş, ancak, top yekûn bütün kainatı insanın ihtiyaçlarına göre düzenleyen, her şeye hükmetme kudretine ve yetkisine sahip bir yaratıcı tarafından var edilmiş olabilir.

O halde, bu sinirlenme stop emrini veren irade, umulur ki bana, bu tevhit gerçeklerini daha etkili telkin etmek için, bir şans tanımıştır.

Can dostlarım, sizlere yarım sima gülümsemenin, donuk bir cehreyle bakmanın kifayetsizliğini biliyorum.

Deva sunucu olan, Rabbimden hayırlı bir şifa diliyorum.

Hepinize gönül dolusu selamlar. Duanıza muhtaç kardeşiniz (?.) 19-10-2001.

Makul İkaz Stratejisi:

Başarılı itetişimci, sohbet ortamında onaylamadığı bir konu açılırsa, hoşgörü kurallarını ihlal etmeden, kibar ve diplomatik bir üslupla onaylamadığını ima eder. Sohbetin gıybete dönüşmesini, kibar ve incitmeyen tavırlarla önlemeye

çalışır. İstemediği bir pozisyonla karşı karşıya kaldığı zaman, telaşlanmadan en uygun gerekçeyi bulmaya ve üretmeye çalışır. İşte bu konuda, bir taşı gediğine koyma örneği: Kibar, kültürlü ve zengin bir beyefendi, bol yıldızlı lüks bir otelden yer ayırtıp, saati gelince istirahat için odasına çekilir.

Yatmadan önce gazetelere bir göz atmak ister. Bu esnada, kulis tarafından çok rahatsız edici sesler yükselmeye başlar. Ciddi şekilde rahatsız olan beyefendi; "Şunları ikaz edeyim, böyle pahalı bir otelde olacak iş değil" diyerek, kulis tarafına yönelir. Birde ne görsün, memleketin en belalı tipleri birikmiş, kendi tarzlarına uygun muhabbet ediyorlar. Neye uğradığını şaşıran beyefendi, sebepsiz bir dönüş de yapamıyor. Kendini bir şey demek zorunda hissediyor. O da, anında şunu demeyi aklediyor:

Affedersiniz beyler, acaba benim içerde gazete okumam, burada sizi rahatsız ediyor mu? diyor ve odasına çekiliyor. anlamayana davul zurna az..."

Pozitif Davranış Stratejisi:

Başarılı iletişimci, daima olumlu ve yapıcı yaklaşım sergiler. Olayların müsbet yanlarına dikkat çeker.

En sevmediği işlerden biri, karamsar tablo ressamlığıdır. Bunun bir tür, negatif enerji yaymak olduğunu bilir. O daima etrafına pozitif enerji neşreder. Onun gülleri hep dikensizdir. Dikenin insanın içinde olduğu gerçeğini, hiçbir zaman unutmaz.

Bilim adamları, huzurun ve mutluluğun bir iç algılama meselesi olduğunda hemfikirdirler.

Şu dörtlük, bu gerçeğe estetik bir boyut katmaktadır:

"Bülbül kanı imiş, gülü boyayan, Bizlerde hüneri gülde bilirdik. Gönüldeymiş meğer şakıyıp duran, Yazık ki dudakta dilde bilirdik."

İçinde güzellik bulunmayan kimsenin, dışta güzelliğe rastlama şansı pek yoktur. Meşhur bir hikaye vardır:

Aynı hastahane koğuşunda yatan iki hastadan, pencerenin önünde yatan kişi, gönlü aydınlık, içi huzur ve güzellik dolu olanı, diğer arkadaşına, hoş zaman geçirtmek için, devamlı güzel manzaralar, anlatıyor. Çiçeklerden, kuşlardan, sokaktan geçen insanlardan ve oynayan çocuklardan bahsediyor. Koğuş arkadaşı ise, bu durumu kıskanmaya başlıyor. "Keşke onun yerinde ben olsam da, bu

anlattıklannı ben görsem" diyor.

Günün birinde o hasta kriz geçiriyor, "Doktor çağırma düğmesine basmasını işaret ediyor" ama arkadaşı hiç de ora- -lı olmuyor. Derken iyi kalpli adam, kalbine yenik düşerek, hayatını kaybediyor. Diğer hasta, "onun ranzasına geçirilmeyi" istiyor.İstediği yapılıyor. Oraya geçtiği zaman, tam bir hayal kı-rıklığı yaşıyor. Bir de bakıyor ki, karşısında simsiyah bir duvar. Ne çiçekler var, ne de kuşlar.

Öbür hastanın gördükleri, gönlündeki güzelliklermiş. Kafa gözüyle bakanların simsiyah bir duvar gördüğü yerde, gönül gözüyle bakanlar, sayısız güzellikler görebilirler.

İnsanlara iyi gözle bakılır, iyilik telkin edilirse, "iyisin,iyi-sin" denirse, Kendini düzeltme ihtimali çok yüksektir. Şayet, olumsuz tavırlar gösterilir, olumsuz sözler söylenir ve rencide edilirse, ondada olumsuzlukların artma ihtimali çok yükselir.

Pedagogların bu konu da, yaptıkları bir deney, çok ilginç bir sonuç ortaya koymuştur:

Bir kolejde, normal zekadaki bir gurup öğrenci için, öğretmenlerine bu çocukların "yüksek zekalı oldukları" telkin edilir. Öğretmenler, bu çocuklara,yüksek zekalı muamelesi yaparlar. Sene sonunda, durum incelendiğinde bu çocukların normalin üzerinde başarı gösterdikleri belirleniyor.

Bu realiteyi, biraz tersinden düşünecek olursak, zeki çocuklara, aptal muamelesi yapılmış olsaydı, çocukların aptallaştığı.görülürdü.

Toplumumuzda, aşırı bilinçsizlikten dolayı, bu tip hatalara çok sık rastlanmaktadır. Nice potansiyelleri,yok ettiğimiz, nice yetenekleri körelttiğimiz, çok sık görülen vakıalardandır.

Başanlı iletişimci, çevresindekilere karşı davranışlarını, bu araştırmanın ışığında şekillendirir. İnsanları aşağılamaz, ümidini kırmaz.Bilir ki, "birçok insanın, ümidinden başka bir şeyi yoktur". Muhataplannı yüreklendirir, teşvik ve takdir eder.

Kibar Olma Stratejisi:

Yine, hiç kimseye kaba muamelede bulunmaz. Ukala ve saygısız tiplere bile ölçülü cevap verir. Argoyla karşılık verdiği hiç görülmemiştir. Savunma yapmak

zorunda bırakılırsa bile, karşısındakini kışkırtan üslup yerine, düşündüren üslubu tercih eder. Bu konuyla ilişkilendirebileceğimiz şöyle bir örnek vardır: Lale devrinin sonlarına doğru, divan şiirinde şöhret olmak isteyen bir delikanlı, edebi birikimine güvendiği, bir Osmanlı beyefendisine, "Yazdıklarımı alıp size geleyim de, okuyup değerlendirirsiniz" diyor. O da nezaket gereği, "Buyurun" demek durumunda kalıyor.

Genç, bir süre sonra, bir tomar evrakla çıkagelir. Adet gereği, beyefendinin mahdumları misafirin elini öpmeye gelirler. Genç çocuklann esmerliğini ima ederek:

Oooo maşallah, maşallah, bu mayıs böcekleri senin mi? Diye sorar. Duruma çok bozulan beyefendi:

Evet, bendenizin, beyefendi. Zatı alinizin kokusuna geldiler, demek zorunda kalır.

Başanlı iletişimci, yerine göre son derece hazır cevaptır. En münasip şekilde, taşı gediğine koyar.

Misafir Ağırlama Stratejisi:

Her şeyden önce misafirini, içten ve güler yüzle karşılar.

Yine başanlı iletişimci, misafir ağırlamaya çok önem verir. Ağırlarken misafirine eziyet edenleri yadırgar.

Misafir nerede rahat ediyorsa, oraya oturmalıdır. Oradan kalk şuraya, olmadı buraya gibi yersiz ısrarlar, insanı gerçekten rahatsız eder.

Misafirin yanında, ev halkından birini azarlamak, yüksek sesle talimat vermek son derece görgü dışı bir davranıştır.

Avamdan bazı tiplerin, misafirinin yanında eşine hakaret etmesi, özellikle kırsal bölgelerde çok rastlanan bir görgüsüzlüktür.

Çok samimi bir şekilde, halini hatırını sorar.

Misafirin herkes tarafından bilinen bir problemi varsa, o durumla gerektiği şekilde ilgilenir.

Yemek esnasında sıkıcı davranışlarda bulunmaz. İltifatlarını, abartıya kaçmadan yapar.

Yemeğini bitiren misafirine, yeniden alır mıydınız? diye sorar, ama, aşırı

ısrarlarla insanları bunaltmaz.

Misafirlerinin varlığından, mutlu olduğunu her fırsatta belli eder. Daima neşeli tavırlar sergiler.

Kendinize Söz Verin:

Antoni Robins'in şu nasiha tiyle, konuya yeni bir boyut katalım:

Güçlü olmaya ve hiçbir şeyin huzurunuzu bozmasına izin vermemeye,

Her karşılaştığınız insanla, sağlık, mutluluk üzerine konuşmaya,

Tüm dostlarınızı kendilerini değerli hissetmelerine,

Her şeye güneşli tarafından bakmaya ve İyimserliğinizi göstermeye,

Hep en iyi şeyleri düşünmeye, en iyi şeyleri yapmaya ve en iyi şeyleri beklemeye,

Başkalarının başarısı için de kendi başarınız gibi gayret göstermeye,

Geçmişin hatalarını unutup, gelecekte dahi büyük başarılara doğru gitmeye,

Her zaman neşeli bir yüzle dolaşıp, her karşılaştığınız yaratığa gülümsemeye,

Kaygılanmayacak kadar büyük, kızmayacak kadar soylu, korkmayacak kadar güçlü, üzülmeyecek kadar mutlu olmaya,

Kendinize Söz Verin.

Başarılı iletişimci, her olumlu görüşe açıktır. Bu tespitleri bir prensip olarak uygulamayı sürdürür.

E) Din Ortamı Ve Başarılı İletişimci

SORU: Fizik ve metafizik yanıyla, bu alemi, bir resim bilmeceye benzetelim; önümüzde karmaşık vaziyette sosuz denecek kadar çok, resim parçacıklan var.

Büyük araştırmacılar, bazılarının "kaos" dediği bu karmaşa içinde, hakikatin büyük (külli) resmini bulmak için, ele geçirdikleri parçacıkları, bütünleyici tablo içinde makul yerlerine koymaya çalışırlar. Parçacığın olması gereken yeri, tam olarak bulmuş olana, "mucit" unvanı verilir.

En inkarcı olan mucitler bile, "bu parçaların, bütün içinde anlamlı bir yerinin olacağına" inanıyor veya böyle olması gerektiğini sezinliyorlar. Mesela, ünlü Hegel bile; "evrende kuşatan bir bilincin" olduğundan söz ediyor.

Her parçacığın, bütün içinde anlamlı bir yerinin olması; bütüne ve parçaya hükmeden, egemen bir gücün, tasarımcı bir kudretin; bu parçalan en uygun yerlerine ayarlamış olduğunu göstermez mi?

Bu soruya makul ve mantıklı cevap veren herkes, bir yaratıcının varlığının, bilimsel ve evrensel bir realite olduğunu kabul edecektir.

Sonsuz kudret, ilim ve hikmet sahibi bir yaratıcı olacakta, yarattığı kullarına bir mesaj iletmekten aciz bulunacak... (binlerce kere haşa,) Böyle bir ihtimali düşünmek bile mümkün değildir. O halde dinde, bilimsel ve evrensel bir realitedir.

Başanlı iletişimci, insanoğlunu birinci derecede alakadar eden, böyle hayati bir konuya ilgisiz kalamaz.

Elbetteki insanlık tarihinin en başarılı iletişimcisi, Fahri Kainat efendimiz(ASS) dır. Onun her halini, tavrını ve davranışını kendine örnek alan, her ideal din tebliğcisini de, başanlı iletişimci sayabiliriz.

Tebliğ Stratejisi:

Şimdi de, dini sahada başarılı olan bir iletişimcide olması gereken özellikleri görelim.

Başanlı iletişimci, dinle bilimi birbirine çelişik gösterenlerin en azından gaflet içinde olduklarına inanır.

Çünkü, bilimin ortaya koyduğu realitelerin tamamının, Allah'ın evrene,yani fizik aleme yerleştirdiği kurallar olduğunda şüphe yoktur. Dinde, yine O'nun, vahyettiği bir sistemdir. İkisi de Rabbimizin kuralları olduğuna göre, birbiriyle çelişiyor gösterilmesi, Yaratana karşı bir noksanlık izafe etmek sayılmaz mı?

İşte, başarılı iletişimcinin konulara yaklaşımı bu doğrultuda olmaktadır. Fizik kuralları dışlayan bir yaklaşım, Allah'ın (C.C) kevni kanunlanna duyarsız kalmak demektir ki, islamın tasvip ettiği bir yaklaşım biçimi değildir.

Orijinal dinle, orijinal bilim arasında çelişki yoktur. Tabii burada orijinallik esastır. Teori ile din çelişe bilir. Bu dinin bir kusuru sayılmadiğı gibi, din adına yapılan afaki ve yanlış yorumlarla, orijinal bilim çelişirse, bu da bilimin hatası sayılmaz. Din yorumcularının sayısız hatasını dine mal edersek; softalar dinin işini kısa sürede bitirirler. Bir Hadiste Peygamberimiz(ASS), "Dinimin üç felaketi vardır.Biri, günah işleyen alimler, öbürü, zulmeden idareciler, diğeri de,

cahil (softa) dindarlardır"[5] buyurarak, işin vahametini mucizevi bir şekilde ortaya koymuştur.

Başarılı iletişimci, her fırsatta alemdeki birlik tecellilerine dikkat çeker.

İslamın özü tevhittir. Fizik gerçekler, bu birlik prensibinin, atom altı parçacıklardan tut, ta galaksiler ötesi oluşumlara kadar, her şeyi kuşatarak hakim olduğunu gösterir.

Böylesine her şeyde tecellileri görülen birlik prensiplerinin, insanlığın hayatında da,anlamlı yansımalan olması gerekir.

Bundan dolayı, başarılı iletişimci her vesile ile, tevhit gerçeğini, nazara vermeye gayret etmektedir.

"Bir kitabullahı azanıdır sera ser kainat, Hangi harfi yoklasan manası hep Allah çıkar. " Beytinin işaret ettiği gerçekle, kainat kitabına bakarak, onun her bir harfinin, bizi yaratana götürdüğünü görür ve göstermeye çalışır.

Bu metotla taklidi iman yerine, deneylerle ve kesinleşmiş delillerle tahkiki imanı esas alır ve ona ulaşmayı yegane gaye sayar.

Müjdeleme Stratejisi:

Başanlı iletişimci, nesillerin bilinçaltına, olumsuzluk zerk etmekten şiddetle kaçınır. Konuşmalarında, negatif örneklerden uzak durur. Hayat olumsuzlukları da kapsayacak kadar uzun değildir. Ancak müsbet şeylere elverişlidir. Hem batılın uluorta tasviri, zihinleri bulandırır.Daima inançta huzur, inkarda ise, elem, keder ve hayal kırıklığı olduğunu, hayattan seçtiği pratik örneklerle herkese telkin eder.

Birçok stresin, gerginliğin ruhi ızdırabın kaynağının; tereddüt, şüphe, inançsızlık ve güvensizlik olduğu, ilmen kesinlik kazanmıştır.

İnançsızlık kişiyi tahribe yöneltir. Negatif enerji üretmesine ve yaymasına, etrafına olumsuzluk pompalamasına sebep olur. Cehennem azabının bir numunesini dünyada yaşatır.

İnanç ise kişiyi, tamire, yapıcı davranmaya sevk eder. Pozitif enerji üretmesine, olumlu hava yaymasına sebep olur. Cennet huzurunun bir numunesini dünyada yaşatır.

Başarılı İletişimci, her hamlesini Rıza-i ilahi doğrultusunda yapar. Onun

dışındaki bir amaç ve gayenin insanlan felakete sürükleyeceğini bilir.

Davranışının temelinde:

" Gönü! esirin olduğu günden beri azadedir. Masivaya bağlanır mı bağlanan vicdan sana?"

Muallim Naci'nin bu beytindeki, ulvi manalar yatmaktadır.

İhlâs Stratejisi:

Dinini ve inancını hiçbir şeye alet etmez. Dünyevi makama, mevkiye veya çıkara alet etmediği gibi, ahirete yönelik bir çıkara dahi alet etmez. O Allah'ın hoşnutluğunu kazanmayı amaç edinmiştir.

Yunus' leyin, halis bir duygu ile, Rabbine yönelerek:

"Cennet, cennet dedikleri,

Birkaç gilman, birkaç huri,

İsteyene ver sen anı,

Bana seni gerek, seni".

Diye tefekkür etmektedir.

Mesleğinin ve meşrebinin esası, ihlâs ve samimiyettir. İnsanların takdirini kazanmak, Şan şöhret sahibi olmak için yapılan dini nasihatler, çoğu zaman aksi tesir gösterir.

Başarılı iletişimci, islâmı tebliğ ederken, konuların mutlaka önem sırasını gözetir.

İnsanlık için en büyük tehlike, inkâr ve ateizm olduğu için, önce iman hakikâtlerini, ilmi ve nakli delillerle anlatır. Bu konunun gönüllerde zemin bulmasından sonra diğer konulara

geçer.

Sonra farzlan, sonra büyük günahlardan kaçınmayı, sonra vacipleri, sonra sünnet ve nafileleri, sonrada mekruhları anlatır. Bu da zamanının elverdiği nispette anlatılır.

Bir Açıklama:

Ülkemizde ve İslam aleminde, bu konuda büyük kargaşa yaşanmaktadır.

Zaman zaman öyle manzaralara şahit oluyoruz ki, dehşete düşmekten kendimizi alamıyoruz.

Bir zamanlar, "ikindi namazının sünnetinin terkinin; bir çok büyük günahtan daha tehlikeli olduğunu" anlatan, "İsrailiyyat olması kuvvetle muhtemel, korkunç bir kıssa" dinlemiştim.

Maazallah, kıssayı inanarak anlatanı bırak, dinleyipte inananların dahi inancını tehlikeye sokacak türde.

Yine bir hoca efendi, inkarın kol gezdiği, şüphe ve tereddüdün cirit attığı bir ortamda, vaazlarında sık sık, horoz ötünce hangi duayı okumalıyız, eşek anınnca hangi duayı okumalıyız, konusunu gündeme getirip anlatırdı. Bu davranış şekli; kanser veya aids tehlikesiyle burun buruna olan bir kişiye, devamlı gripten, nezleden korunma yollarının anlatılmasına benzer. Oysa dinleyenlerin çoğunun, iman esaslarını kavramadıklan, tarafımdan gözlemlenmiş bir vakıa idi. Anadolu' da "çalıyı ucunda sürüklemek" diye bir deyim vardır. İşe en olmaz noktadan başlamak gibi bir mana ifade etmektedir. İşte, bu tip vaizlerde, sanki çalıyı ucundan sürüklüyor gibiler.

Başarılı iletişimci konuları ikna metotu ile anlatır. Dini konuları, hele Özelliklede, inanca yönelik konulan, münakaşa ve münazara suretinde anlatmaz. Böyle konuların ulviyetine uygun düşmeyen bir üslup sayıldığı için, münazaraya girmekten hoşlanmaz. Kaldı ki, münakaşa yapılarak elde edilmiş bir sonuç göstermekte mümkün değildir.

Hele de, seviyesi düşük biri ile münakaşadan şiddetle kaçınır. Bilmektedir ki, hariçten bakanlar, farkı anlayamayabilirler.

Başarılı iletişimci, ancak, bir tebliğci olduğu şuuruyla hareket eder. Hidayet ihsan etmenin ancak, Cenab-ı Hakka ait bir tasarruf olduğunun idrakindedir.

Başarılı iletişimci, mütevazi biridir ama, alçak gönüllü olacağım diye, zillet çukuruna düşenlerden değildir. Hele riyakârlığı interlantına hiç sokmaz. Vehim ve korkaklığı, literatüründen külliyen çıkarmıştır. Hal dilini, söz dilinden daha çok kullanır. "Niçin yapmadıklarınızı söylüyorsunuz" Ayetinin mucibince, yapılmayan sözlerin kol gezdiği günümüzde, hal, hareket, tatbikat ve tavnn ne kadar önemli olduğu tartışma götürmez bir huşundur. O da, tavsiye edeceği bir hususu, önce kendi nefsinde tatbik eder, sonra tavsiye etmeye kalkışır. İhlas dusturununda bunu gerektirdiği hepimizin malumudur.

Bu konuyla ilgili, İmam-ı Azam hazretlerinin meşhur bir örneği vardır:

"Bala alerjisi olan bir çocuk, babasından ısrarla bal istiyor ve bal yiyormuş. Ne kadar anlattılarsa da, bir türlü ikna ede-miyorlarmış. Babası imam a gelerek yardım istiyor.

İmamı Azam onlara "kırk gün sonra gelmelerini"

söyler. O süre dolup da geldiklerinde; "Evladım, senin için bal yararlı olmayabilir. Bundan sonra bal yeme" der. Çocuk da gerçekten ondan sonra bal yemiyor. Babası teşekkür etmek için geldiğinde, imam'a " Hocam, çok sağolun ama, bu nasihati kırk gün önce edemez miydiniz?" diye sorar.İmam-ı Azam hazretleri; "İlk geldiğinizde ben de balı severek yiyordum. Yaptığım bir işin aksini tavsiye etmem, ne samimi olurdu, ne de etkili olurdu. Onun için önce ben olayı nefsimde yaşamalıyım diye sizi o kadar süre beklettim" der.

Kendi nefsimizi ıslah etmeden, başkasını ıslah edemeyiz. Yaşamadığı doğruları tavsiye edenlerin sözleri ile, kurgulanarak konuşturulan robotların sözleri arasında pek fark yok gibidir. Belki de robotun sözü; masum olduğundan, daha etkili olabilir.

Her şeyden önce, yaptığımız işte Rıza-i İlahi olması gerekir.

F) Siyasi Ortam Ve Başarılı İletişimci

Başarılı iletişimciye göre; siyaset, toplumu yönetme sanatıdır.

İnsanoğlu, yaratılışı gereği, toplum halinde yaşamak durumundadır. Ortada bir toplum varsa, yönetici veya yöneticilerde olmak mecburiyetindedir.

İşte, kritik soru bu noktada karşımıza çıkar.

"Yönetici, ne şekilde göreve gelecek ve özellikleri neler olacaktır?"

Başarılı iletişimciye göre, yönetici, mutlaka, kamunun iradesiyle seçilmelidir. Çünkü, kamu iradesi, meşruiyetin vazgeçilmez kaynağıdır.

Kamunun iradesi olmadan gelen yöneticiler, birer diktatör namzet'idirler. Topluma sunacakları en önemli icraat, zulüm ve istibdat olacaktır.

Bu konuda da şöyle bir problem, gündeme düşmektedir; "ya, kamuda yanlış yaparsa, bilgisiz olursa?"

Kamunun da yanlış yapma ihtimâli vardır; ama, diğer şekilde oluşturulan yönetim yanlışları yanında çok hafif kalır. Kamu iradesi yaptığı yanlışı kısa

sürede düzeltebilir, ama, diktatörlerin yanlışının telafisi topluma çok pahalıya mal olur.

İdeal Yönetici Olma Stratejileri

Yönetici; özü, sözü ve işi bir birine uyan dengeli biri olmalıdır.

Yönetici; başkalarının eksisini, kendine artı olarak gösteren kolaycı bir tip olmamalıdır. Kendisi bizatihi bir değer ifade eden bir kimse olmalıdır.

Yönetici; makul olan şeyler konuşmalıdır. Az ve öz konuşmalı, sözlerinde çelişkiye düşen tiplerden olmamalıdır. Her konuda mantıklı ve muhakemeli olmalıdır.

Yönetici; kamu yarannı, kendi menfaatine tercih eden bir kimse olmalıdır, inandığı prensiplerden asla taviz vermemelidir. Bu prensiplerde her şeyden önce meşru ve kamu yararına prensipler olmalıdır. Şayet böyle bir konuda tavize zorlanırsa, hayatı bahis konusu bile olsa, şerefine gölge düşürecek bir davranışın içine girmemeli. Sehpayı gösterenlere sadakat ve mertlik dersi vermeyi bilmelidir.

Yönetici; içinde yaşadığı toplumun maddi manevi özelliklerini ve şartlarını iyi bilmeli, davranışını o şartlar çerçevesinde şekillendirmelidir.

Yönetici; hayalperest değil, realist olmalıdır. İnsanları birleştirecek, olumlu müşterek paydaların oluşmasına ve gelişmesine katkıda bulunmalıdır.

Yönetici; bilgili, kararlı ve azimli olmalıdır. Duygu ve düşünce olgunluğuna sahip ve tedbir konusunda hassas olmalıdır.

Yönetici; insanlara pozitif enerji neşretrheli. Ümit aşıla-malı. Kitlelerin yeise düştüğü, şevk ve gayretinin yok olduğu zamanlarda, sağlam ve dinamik bir enerji ve ümit kaynağı olarak toplumu ayağa kaldırmayı bilmelidir.

Yönetici; sağlıklı müzakere kabiliyetine sahip olmalı. Mesai arkadaşlanyla istişare yapmayı, onlann güvenini kazanmayı ve onlara güvenmeyi ihmal etmeyecek biri olmalıdır.

Yönetici; sözüne sadık, emanete riayetkar olmalıdır. Elinden gelmeyecek şeyleri vaat ederek insanları hayal kırıklığına uğratan tiplerden olmamalıdır.

Yönetici; ehliyet ve liyakat sahibi olmalıdır. Ciddi konuları piyasaya düşürmemelidir.

Yönetici; hızlı ve sağlıklı karar verme yeteneğine sahip olmalıdır.

Yönetici; mazlum insanların ızdırabını ruhunda hissetmelidir.

Yönetici; kamu vicdanını yansıtan bir ayna olmalıdır. Genel ihtiyaçları sezinleyen hassas bir ruh yapısına sahip olmalıdır. Toplumda varolan olumlu potansiyelleri en verimli şekilde harekete geçirme becerisine sahip olmalıdır.

Genel Siyasi Strateji:

Biraz da başarılı iletişimcide olması gereken, genel siyasi bakışa göz atalım.

"Menfaat üzerine dönen siyaset canavardır" prensibinden hareketle, siyasette kamu yararı esas olmalıdır. Şahsi çıkar siyasete hakim olursa, toplumda zulüm ve fitne baş gösterir.

Başarılı iletişimciye göre, siyaset kutsal değerleri kendine alet etmeye kalkışmamalı. Böyle olumsuz bir davranış, hem kutsal değerleri, hem de siyaset kurumunu yozlaştınr. Hele, hele, İslâmı siyasete payanda yapmak, güneşi yıldız böceğine tabi kılmak gibi abes bir durum olur. Aynı zamanda, art niyetli zümrelere, yapacakları kötülükler için bahane oluşturma imkânı verir.

Başarılı iletişimci bilmelidir ki; "kuvvet kanunda olmazsa, haksızlık topluma paylaştırılmış olur."

Başarılı iletişimci tam bir hürriyet sevdalısıdır. Bilir ki,"hürriyet, hayat makinesinin, buharıdır." Hürriyet olmadan, bireyin yetenekleri devreye giremez. Artık, "istim arkadan gelsin " anlayışı geçersiz ve abestir.

Malumunuzdur, kırklı yıllarda trenlerden sorumlu bir bakan varmış. Göreve yeni başlayan bakana, başbakan acil bir talimat verir, "Beyaz tren hemen hazırlansın, acele bir yere gidilecektir." Bakan ilgililere, hazırlığın ne aşamada olduğunu sorar, makinist, "Daha istim hazırlanmadıder" İstim, trenleri çalıştıran buhar anlamına gelmektedir.

Bakan büyük bir telaşla; "önemli değil, sen treni çalıştır. İstim arkadan gelsin" der. Özgürlük ve demokrasi arkadan gelsin deme lüksümüz yoktur.

Başarılı iletişimci, "fırkacılık" tan gelme parti anlayışına hoş bakmaz. Çünkü, "fırka" fark kökünden geldiği için, insanlar ve guruplar arasında mutlaka farklı noktalan öne çıkararak politika yapmaya çalışır. Arasında fark olmayan insan bulmak mümkün değildir. Bu takdirde, birleştiriciliğin yerini bölücülük alır.

Oysa, gerçek terminolojisine uygun "PARTİ" kavramında, benzerlikler esas alınır. Avrupa da, şu okul mezunları partisi, derken, burada okul bir benzerlik oluşturarak bütünleştirici olmaktadır.

Mümkün olduğunca toplumda, müştereklikler artırılması gerekirken, adeta, mikroskopla farklar bulunup, ortaya çıkarılarak, tefrika yaygınlaştırılmış oluyor.

Başarılı iletişimci, rast gele yapılan "HÜRRİYET" tanım-lanna itibar etmez. Hürriyet, kendine ve başkasına zarar vermemek şartıyla, kişinin istediğini yapmakta, serbest olması-dır.Uluorta yapılan Özgürlük söylemleri, çoğu zaman toplumsal yozlaşmalara sebep olmaktadır.

Mizah Sanatı İletişimde Mizahın Yeri Ve Başarılı İletişimci:

Mizah bir tür zeka pırıltısıdır. Günlük sohbetleri, gündemli gündemsiz konuşmaları sıradanhktan çıkartarak,ayncalıklı bir konuma yükseltir.

Mizahın, iletişimde küçümsenemeyecek, önemli bir yeri vardır. Anlatılanlar, sevilerek ve istenilerek dinlenildiği için, öğrenilmesi daha kolay ve akılda kalma süresi daha uzun olur. Mizah, zihni canlı tutar ve merakı artırır. Mizah olayların, çelişkili yanlannı ele alarak, göz önüne serer. Güldürürken düşündürür.

Bu manada, insanları rencide eden kaba şakayla, zeka yansıması olan zarif mizahı birbirine kanştırmamak lazımdır.

Usta bir mizahçının konuşması, bıkkınlık vermez. Gerginlik ve stresi önler. Öğrenme neşeye ve muhabbete dönüşür.

Başarılı iletişimcinin nazarında mizah, bir gaye değil; araçtır. Gaye haline dönüştürülürse, yozlaşır. Sıkıntı kaynağı olur. Alaya, aşağılamaya ve saldırganlığa alet edilir.

Seviyeli, kibar mizahda, anlamlı bir gülüş, derin bir tebessüm vardır. Kaba kahkahalann atıldığı ortamda, gerçek mizah barınamaz. O, nezih bir üslubun, kıvrak bir zekanın ve derin bir kavrayışın mahsulüdür.

Molier: "Zihinlerinizi gülerek açın" sözüyle, mizahın ve gülmenin zekayla direkt ilgisinin olduğunu belirtmiştir. Moralin sinir sağlığına iyi geldiğini bilrrieyenimiz yoktur.

Başarılı İletişimciye Göre Mizah Türleri:

Başanlı iletişimci, mizahı şu üç kategoride değerlendirmektedir:

A) Kibar mizah: Soyut, dolaylı ve mecazlı bir üslupla, zarif bir nükte, ince bir espri yapmaktır. Bu aynı zamanda, medeni bir varlık olmamızın bir tür göstergesidir. Pozitif enerjinin artmasın sağlar.

B) Kaba mizah: Somut, doğrudan, uluorta ve argolu anlatım biçimidir. Çoğu zaman küfür karışımı sözler, çapulcu tiplerin kahkahasına sebep olur. Toplumlardaki ilkellik düzeyinin belirtisidir.

C) Kara mizah: Çoğu zaman siyasi saldırganlık içerir. Makul ve sağduyulu türü yok denecek kadar azdır. O ince ayarı tutturmak her yiğidin harcı değildir.

Başarılı iletişimci, mizahta kaliteyi esas alır. Sıradan, seviyesiz ve gelişigüzel şakalarla, toplumdaki itibarını düşürmez. Gerekli gördüğü hallerde, anlamlı ve kaliteli esperilerle dinleyenleri moralize eder. Bu yolla iletişimin daha sağlıklı ve daha etkili olacağının bilincindedir.

Mizahın yeri, zamanı ve yapılış biçimi çok önemlidir. Her konuda ve her ortamda mizah yapmak gibi bir mecburiyet yoktur. Atalarımız, "asılan adamın evinde ipten bahsedilmez" demişler. Son derece anlamlı bir söz. Mizahın suç kapsamına girebileceği ortamlar vardır.

Toplumda, illa espri yapmak için, kendini zorlayan tiplere rastlanılır. Herkesin şu gerçeği çok iyi bilmesi gerekir; böyle zorlamalarla yapılan espriler, yavan ve şakalarsa, cıvık olurlar.

Bu tipler, hiçbir şey bulamazlarsa, bayat veya abes bir fıkra anlatırlar. Buna verilebilecek meşhur bir örnek vardır. Kendini fıkra anlatmak için zorlayan biri, fıkrayla ilgisi olan bir konu bulamayınca "boom" diye bir ses çıkarır. Herkesin, kendine bakışını fırsat bilerek, "boom dedim de aklıma geldi," diye fıkraya giriş yapar. Bu tipler, çoğu zaman bulundukları toplumda can sıktıklarının da bilincinde değillerdir. Onların acınacak haline gülenleri bile, espriye gülüyorlar sanabilir.

Yapılan espri, ortamda konuşulan konuyla birebir uyuş-malıdır. Mizahta kişilik haklanna saldırı olmamahdır,olursa, bu yapılanın mizah olmadığı; basit bir yergi olduğu bilinmelidir.

Makul Mizaha Bir Kaç Örnek:

Bazı durumlarda, "meşru müdafaa" pozisyonunda kalmış olan mağdurlar, ölçüyü

kaçırmadan, "taşı gediğine koymak" şeklinde, cevap verme hakkını kullanabilirler. İşte birkaç örnek:

Galileo'nun kulaklarının, büyüklük konusunda, normalin biraz üzerinde olduğu söylenir.

Ukalanın biri, onun bu durumuyla alay etmeye kalkışır. Sırıtarak, "Senin kulakların bir insan için fazla büyük değil mi?" diye sorar. Galileo, soğukkanlılığını bozmadan; "Seninkilerde, bir eşek için fazla küçük sayılır" demek zorunda kalır.

Bu bir saldırıya, karşı koymak için yapılan meşru savunda sayılır.

Sokrat idam edileceği zaman, öğrencilerinden biri, üzgün bir tavırla: "Ama seni haksız yere Öldürüyorlar" der. Sokrat onurlu bir tavırla; "Ne yani, birde haklı yere öldürülsey-dim daha mı iyi olurdu?" diyerek, bir mazlumun gerektiğinde ne kadar onurlu olabileceğini göstermiştir. Zulme karşı koyanlara örnek olacak, soylu bir, nükteyi insanlık tarihine armağan etmiştir.

Sözü Sokrat'tan açmışken, bir de günlük hayatına ait bir örnek yazalım: Sokrat'ın hanımının gereğinden biraz fazla asabi olduğu söylenir. Hanımı bir sabah Sokrat'a, avazı çıktığı kadar bağırmaya başlar. Sokrat olaya hiçbir tepki vermez. Tepkisizlik kadını hep çileden çıkarır. Hırsını almak için, bir kova suyu getirip Sokrat'ın tepesinden aşağı döker. Sokrat yine sakin bir tavırla, "O gök gürültüsünden sonra, bu sağanağı bekliyordum" der.

Malazgirt Savaşı başlamadan biraz önce, gözcülük görevi verilmiş genç bir asker, heyecan içinde titreyerek, Sultan Alparslan'a yaklaşır ve kulağına, " Düşman 350 bin kişilik büyük bir güç ile, bize doğru yaklaşıyorlar, Sultanım" der. Sultan Alparslan kahramanlara mahsus asıl ve telaşsız tavnyla, elini genç askerin omzuna vurup, "Hiç önemli değil evladım, biz de onlara doğru yaklaşıyoruz" diyerek, cesaret ve şecaatin ender örneklerinden birini sergiler.

Yine gizli bir sefer hazırlığında olan Yavuz'a, vezirlerinden biri, seferin nereye yapılacağı hususunda biraz ısrarcı olunca, Yavuz Sultan, "Sen, sır saklamayı bilir misin?" diye sorar. Vezir heyecanla, "Bilurum Haşmetlum, çok ketumumdur" der.

Sultan kararlı bir tavırla sadece, "ben de" demekle yetinir.

Görülüyor ki, yerinde ve zamanında yapılan espriler ve nükteler, asırlarca Öteden, tazeliğinden hiçbir şey kaybetmeden bize ulaşarak, iletişimde mizahin önemli bir işlev yerine getirdiğini gösteriyor.

İletişimde Fıkranın Önemi Ve Fıkra Anlatma Kuralları:

Başarılı iletişimci fıkrayı etkin bir iletişim aracı olarak görür ve kullanır. Anlatacağı fıkralarda bazı özelliklerin olmasına titizlikle dikkat eder. .

A) Anlatacağı fıkrada, üstün bir espri kalitesinin olmasını öncelikli kural olarak görür. Alelade lakırdıları, gündeme getirip anlatmayı, kendine ve muhataplarına saygısızlık addeder.

B) Fıkranın, yapıcı ve hoş bir nükte içermesi gerekir. Yıkıcı, yıpratıcı ve negatif enerji oluşturacak türden fıkraları anlatmaktan değil; dinlemekten dahi nefret eder. Bir sınıfı, zümreyi ve bölgeyi hedef alan türde anlatımlardan şiddetle uzak durur.

C) Demir tavında dövülür" sözünde belirtildiği gibi, fıkrada müsait olan ortamda anlatılır. Diplomatik bir konuşmada, kıvrak zeka, ince espri ve hazır cevaplılık, hoş karşılanabilir. Ancak, "Nasreddin Hocanın biri" tarzındaki çıkışlar, en azından, görgüsüzlük kapsamına girebilir ve abes kaçar.

D) Maharetli bir söz ustasının sohbetinde fıkra, doğumu gelmiş bir bebek gibi,normal olarak, hiçbir zorlamaya maruz kalmadan anlatılır. Bunun dışındaki yapmacık anlatımlar, ya düşük doğum gibi,ya da,prematüre çocuk gibi olur. Dinleyicilerin zihin küvezini işgalden başka işe yaramaz.

E) Fıkra, küfür, müstehcenlik ve argo ihtiva eden türden olmamalıdır.

F) Başarılı iletişimci, fıkrasına konu veya konusuna fıkra arama gibi,yapmacıklığa tevessül etmez. Öyle konular vardır ki, fıkrasını kendi ortaya çıkarır. Konuşmacının görevi onları buluşturmaktır. Öyle hedefler vardır ki, füze atılsa az gelir.Öyle hedeflerde vardır ki, çakıl paçası bile atsan israf sayılır.

G) Fıkralarının ekserisini, konunun özelliğine göre, kendi üretir. Nakil fıkra ve espriler, konuşmacının ağzından, biraz iğreti çıkar.

H) Gülme kültürünün" toplumdan, topluma farklılık gösterdiğini, bilerek espri yapar ve fıkra anlatır.

I) Anlatırken fıkrayı murdar edenlerden olmamaya özen gösterir. Fıkranın püf noktasını tam vugulayamayanlar, fıkrayı murdar etmiş olurlar. Bu vurgu, çoğu zaman, nüktenin özünü kavramakla doğru orantılıdır.

J) Anlattığı fıkraya kendisi gülmez. Atalarımız, "kendi konuşur,eli güldürür, insanın hası; kendi konuşur, kendi güler insanın budalası" diyerek, konuyu çok özlü bir şekilde ortaya koymuşlardır. Ancak, anlatımcının yüzünde, hoş bir

tebessüm olması normaldir.

K) Özellikle, anlatımcı, anlattığı fıkranın yöresel şivesini, yaparak, bir sanatçı maharetiyle, jest ve mimikleriyle, gerekli beden dilini de konuşturarak, dört dörtlük bir anlatım gerçekleştirmelidir. Shakspeare şöyle demektedir:"CahiIlerin gözleri, kulaklarından daha bilgilidir." Başarılı iletişimci, göze hitap etmeyi en iyi başaran kimsedir.

Mizah Yeteneğini Geliştirme Yolları:

Konuyla ilgili araştırma ve yorum yapan bazı otoriteler, mizahın tamamen bir yetenek işi olduğunu, bu yeteneğe sahip olmayanların mizah yapmaya kalkışmaması gerektiğini belirtirler.

Dale Carnegie, "Söz söylemek dediğimiz, güçlüklerle dolu sahada, dinleyicileri güldürmek kadar güç ve ezici bir iş var mıdır? Mizah insanın tüylerini diken, diken edecek bir hadisedir. Çünkü, azami derecede şahsiyet işidir. İnsan bu işi başarmak için, ya doğuştan bu kabiliyetle doğmuştur, yahut doğmamıştır. Doğmamışsa buna özenmesi doğru değildir. Çünkü, insan nasıl ela gözlü doğar bunu değiştiremezse, bu yeteneğe de, ya sahip olur, ya olmaz.[6]

Buradaki yaklaşım, mizah yeteneği hiç olmayanları veya yok denecek kadar az olanları kapsamaktadır. Bir de, baskın derecede başka yeteneğe sahip olan birinin,illa da mizaha yönelmeye çalışması, bir tür kabiliyet israfı olacağından, tavsiye edilmemiştir.

Belli oranda espri yeteneğine sahip zeki kişiler, bu potansiyellerini geliştirme imkanına her zaman sahiptirler. İşte konumuz belli orandaki bu potansiyel yeteneği, geliştirerek, üst seviyelere çıkarabilmek için yapılması gerekenlerdir.

Burada, mizahtan maksat, daha ziyade, " taşı gediğine koyma" dediğimiz, hazır cevap olma sanatıdır. Her sanatta olduğu gibi, bu sanatı da elde etmenin belirli kuralları vardır. Biz kısaca bazı kuralları, sıralamaya çalışalım.

1- Kişi önce, geniş bir kültüre ve geniş bir bakış açısına sahip olmalıdır. Açısı dar insanlar mizah da yapamazlar, mizahı da algılayamazlar. Onlar, sövgüyü ve yergiyi mizahla kanş-tırırlar. Onun algı tablosunda, iki renk hakimdir, ya beyaz der, ya da siyah der. Bu ikisi arasındaki tonlar gündeminde yoktur. Diğer renkler siyah-beyazdan ne kadar farklıysa; ufku dar kişinin yaptığı şakalarda, mizahtan o kadar farklıdır. Bütün bunların yanında, kaliteli mizah yapabilmek için, dilin gramerine, diksiyonuna, lehçe ve şive farklarına hakim olunması da gerekir.

2- Kişi, diğer kültürlerin yanında, Özellikle, mizajı ve gülme kültürüne de sahip olmalıdır. Gülmenin de toplumdan topluma farklılık arzettiği bilinen bir vakıadır. Konuşmadaki mizah unsurunun iyi kavranması gerekir. Konu içindeki mizah unsurunu net kavrayamayan kimse, mizah yaparken kesin hüsrana uğrar.

3-Kişinin mizacıda espriye yatkın olmalıdır. Mizacı espriye uygun olanlar, konuya daha çabuk konsantre olurlar. Anlatırken, yaşıyor muş gibi anlatıp, dinleyenleri büyülenmiş gibi etkilerler.

4-Başarılı iletişimde, mizahtan yararlanmak isteyen kimse, bu konuda çok titiz bir gözlemci olmalıdır. Dünya çapında üne sahip mizah ustalarını, nüktedanları, komedyenleri ve bu konuyla ilgili yazılmış eserleri, hazmederek incelemesi gerekir.

5-Başarılı iletişimci, "mizahı ilaca, mizahçıyı da doktora" benzetir. "Mizahta da doz ayarlamasının dikkatle yapılması gerektiğine" inanır. "Dozu kaçırılan mizahın, yan etkisinin de, çok tehlikeli olabileceği" görüşündedir.

6- Herkes bilmelidir ki, her konuda olduğu gibi bu konuda da, başarmak için inanmak gerekir. Cardinal Gibbons: "Başarmak için en önemli unsur inanmaktır" der.

7-Bu konuda yeteneğini geliştirmek isteyenlere, kendi çapımızda yararlı olmak için, önemli sayılacak bir araştırma örneği sunuyoruz. "Taşlar Ve Gedikler". Bu çalışmada farklı zaman, kültür, şahıs, ülke ve bölgelerden ilginç sayılacak örnekler göreceksiniz.

8- Umanm, bu örneklerde çok farklı bakış açıları yakalayıp, esprilerin konulara uyarlanma biçimini kavrayarak, günlük yorumlarınızda mizahtan yararlanabilirsiniz.

Taşlar Ve Gedikler Eğitimde Ve Sosyal Hayatta Formasyonun Önemi

Görevimiz gereği; denetim amacıyla bazı Öğretmenlerin dersine girdiğim olur. Özellikle ilkokulun küçük sınıflarına giren formasyon sahibi öğretmenlerimizin, o afacanları kontrol altına alış becerilerini hayranlıkla izlerim.

Mutlaka her probleme bir çözüm üreterek, çocuğun ilgisini belli noktalara yoğunlaştırırlar. Bu şekilde, sınıfa hakim olup, zamanı en verimli şekilde kullanmaya çalışırlar.

Birçok velinin evlerinde, tek çocuklarıyla bile başa çıkmada zorlandığı

bilinirken, bir eğitimcinin, onlarca afacanı sakin-leştirebilmesi ancak iyi bir formasyonla izah edilebilir.

Çocuk psikolojisini anlamayan birinin, o sınıfta düşeceği perişan hali, stresli atmosferi, düşünmek bile, insana sıkıntı veriyor. Böyle bir ortamda, bulunan tarafların, kısa zamanda, sinir hastası olması içten bile değildir.

Öylesine gergin bir ortamda, yetişen çocuğun, ne kadar sağlıklı eğitim alabileceğini, düşünmek gerekir.

Bu açıdan bakıldığında, yeterli formasyona sahip olmayan, meslek dışından kimselerin, "özellikle sınıf Öğretmenliğine" alınmalan mahsurlu olmaktadır.

Umarız ki, bu tip meslektaşlarımız varsa, kendilerini kısa zamanda yetiştirerek, hizmet içi kurslarla veya özel gayretleriyle, formasyonlarını tamamlayarak, hem kendilerini, hem, öğrencilerini huzura kavuşturmuş olurlar. Aksi takdirde, bütün topluma yazık olur.

Sadece eğitimcilere değil, toplumun her kademesinde belli oranda formasyon gerekmektedir.

Dolaylı yoldan bu konuyu destekleyen, bir Örnek vererek konuyu kapatalım.

Bakırköy Ruh ve Sinir Hastahklan Hastanesi'nde geçtiği iddia olunan, ilginç bir olaydan bahsedilir.

Hastanedeki hastalar, bahçenin her tarafına dağılmışlar. Görevliler, bir türlü toparlayıp, koğuşlara sokamamaktadirlar.

Durum, rahmetli Mahzar Osman'a İletilir.

Rahmetli hemen gelir. Hastalardan gözüne kestirdiği birini yanına çağınr ve: "Gel seninle, trencilik oynayalım" der. Cuf cuf cuf diyerek, adamın arkasından tutup dönmeye başlar. Bu oyunu gören diğer delilerin tamamı gelip, kuyruğa di-zilirler. Mahzar Osman, önündeki hastaya, "birazda ben lokomotiflik yapayım" der. Hastayla yer değiştirirler. Bir iki turdan sonra binaya girer ve hepsini içeri sokar.

İlmi Kurallara Uygun Yaşamak

Neredeyse, plansızlık ve programsızlık, genel davranış biçimimiz haline gelmiş durumdadır.

Altyapı hizmetlerinden, eğitime, sağlıktan, ziraata, hepsi aynı durumda ve hepsi

ayn bir alem.

Şu an karşımdaki cadde boydan boya kazıldı. Merak edip sordum, atık su kanalı yapılıyormuş. Oysa birkaç ay önce, aynı cadde, "Telekom" tarafından kazılmıştı. "Tedaş"ın kazdırma işlemi bu işin bitmesini beklemektedir.

Oysa yönümüzü döndüğümüzü iddia ettiğimiz, Avrupa' da önce şehirlerin alt yapısı bitirilir. Sonra yerleşime açılır. Orada, yatırımcı kuruluşlar sağlıklı bir koordinasyon içindedir. Yapılacak böyle bir kazı işlemiyle ilgisi olabilecek bütün kuruluşların iştirakiyle, iş müşterek olarak, bir defada, sağlıklı bir projeyle ve çok daha az masrafla, ilerde anza giderme işini de kolaylaştıracak şekilde yapılır.

Eğitimimizde aynı durumda...

Müfredat ve program değişikliklerinin, rutin hale geldiği bir sistemsizlik...

Politik kayırmacılıkla, bir köye sekiz on derslikli bir okul yaptınlıyor. Aradan beş on, sene geçmeden, okul öğrencisiz-Iikten kapanıyor. O dağ gibi,bina, onca masraf ziyan olup gidiyor. Aynı anda, başka bir mahalle okulsuzluktan,öğrencisini okutamıyor.

Bazen bu birialar prefabrik yapılabilseydi, sonra sökülüp ihtiyaç olan yere monte edilebilseydi diye, düşündüğüm çok olmuştur. Ama, bizim bu konularda görüş belirtme imkanımız çok sınırlıdır. .

Sağlık konumuz, bambaşka bir alem.

Köy ve mahallelerimizde herkes birbirine ödünç ilaç ikram ediyor.Yaşlılar, kendi yöntemleriyle, teşhis koyup, ilaç tavsiye ediyorlar. Hatta, rahmetli anamın, rengine bakarak ilaç kullandığını çok iyi hatırlıyorum. "Şunun benzi iyi, ondan verin" derdi.

İstiklal şairimiz, bu gibi konulan şöyle ifade etmiştir:

"Sanayinin adı batmış ticaret öylesine, Ziraat olsa da Adem Nebi usulü yine. Nazariyata boğulan ilme yazık, Ameli kıymetidir, kıymeti ilmin artık."

Konuyla irtibatlı sayılabilecek, şu Temel esprisiyle, işi tatlıya bağlamaya çalışalım:

İdris, alelacele Temel' in yanına gelerek, "Uşağum, ineğüm çok hastadur. Ne yapacağumi de pa pakayum?"

Temel, bilgiç bilgiç başını sallayarak:

Penum inekte, öyle olmuşu, asit içurdum oğa.

İdris daha lafın gerisini dinlemeden, hızla eve koşar, hayvana bol miktarda asit ikram eder. Birkaç saat sonra, şaşkınlık içinde yine,Temel' in yanma koşar:

Uşağum, teduğun gibi asit içurdum, ama, inek öldi, der.

Temel bilmiş bir ses tonuyla:

Uşağum, u iş hep Öyle olayı, penumkide ölmüşti.

Acaba, ilmi ve evrensel kurallarla barışık yaşamaya, ne zaman alışacağız?

Doğuştan İcazetliler

Bu konuya ışık tutan, şöyle ünlü bir atasözümüz vardır: "Yarım doktor candan, yarım hoca dinden eder" diye.

Günümüz toplumunu en fazla mağdur eden konulardan biri de, şüphesiz bu; "cahillerdeki küstahça cesaret, bilginler-deki riyakarca korkaklık ve suskunluktur."

Sadi Şirazi: "Cahil kimseler, savaş davuluna benzerler, sesleri çok çıkar. Fakat, içleri boştur" der.

Lefgoçyalı Galip de:

"Ehl-i dil, sohbet-î nâdân ile şâdân olmaz,

Bezmi cuhhal gibi, arife zindan olmaz."

Der. Evet, arif insanlar için zindandan daha sıkıcı bir ortam, şüphesiz cahillerin söz sahibi olduğu meclistir.

Ekseriyetle, cemiyette, yüksek perdeden konuşan tiplere dikkat ederim, çoğunun ilim irfan fukarası kara cahiller olduğunu görürüm. Hele de bu tiplerin tamamı din konusunda, anadan doğma icazetlidirler. Öyle ilginç fetvalar verirler ki, insanın düşüp bayılası gelir.

Bir çay ocağında oturuyorum. Emekli birkaç kişi, aralarında mezhep konusunu tartışıyorlar. En bilgiç geçinen ve en yüksek ses tonuyla konuşan bir tanesi; "Hz. Ali, dini konuları daha çağdaş anlattığı için diğerleri ona saldırıp, onu öldürdüler" Diyor. Öbürüde, "Hz. Ali dini onlar kadar mı biliyor? O da, büyük peygamberlerden biri" diyor. Bir ara, düzeltmeyi düşündüm, baktım, düzeltilecek gibi değil. Mecburen dinlemede kaldım.

İstiklal şairimiz,çok şahit olduğu bu örnekler karşısında, izdırabını şöyle

yansıtıyor mısralara:

"Sonra bir de tevekkül sokuşturup araya,

Zavallı dini çevirdiler maskaraya."

Bu tip yanlışlardan biraz daha ehven sayılacak türde birine, bir örnek verelim:

Köylünün biri, şehirde camiye gider. Müftüefendi vaaz etmektedir. Konusu, teyemmümün bozulduğu hallerdir.

Konuyu daha ilginç hale getirmek için, şöyle bir örnek verir:

"Adamın biri, sırtında su kırbaları olan eşeği ile, sahrada yolculuk etmektedir. Yorgunluk gidermek için bir ağacın dibinde mola verir ve orada uyuyakalır. Uyandığında eşeğinin kaybolduğunu görür. Etrafa biraz bakındıktan sonra, geçmek üzere olan namazını, teyemmümle kılmak ister. Tam namazın ortasındayken, eşeğinin sesini duyar. İşte, bu kişinin namazı bozulur" der.

Konunun sonuna doğru camiye giren bu köylü, konunun başını bilmediğinden, çok farklı bir şey anlar. Akşam, köyüne varır, köy imamı ile namaz kılarken, tesadüfen, yine eşek sesi, duyulur. Adam, namazın ortasında, bağırır, "Uşaklar namaz bozuldu, yeniden başlıyoruz" diye. Namaz, eşeğin sesinden bozulmadıysa bile, bir cahilin müdahalesinden bozulur. Herkes şaşkınlık içinde, birbirine, "Namazın, niye bozulduğunu sormaya başlar." Adam, "Dün müftü, eşek sesini duyunca,namaz bozulur, dedi" der.

İşin doğrusu araştırılınca, gerçek anlaşılır Cemiyette, bu tip yanlışların sayısı, tahminlerimizin çok çok üstündedir.

Reflekse Dönüşen İhanet

Şartlandırmayı, sistemli ve sistemsiz diye taksim etmek, konuyu aydınlatma bakımından, yararlı olacağı kanaatindeyim.

Sistemli şartlandırma: Belirli kurallara uymayı sağlamak için, bir program çerçevesinde yapılan disiplinli seansların, ortaya koyduğu, bilimsel verilerdir.

Bu yolla çok yararlı neticeler elde etmek mümkündür. Bu husus ancak, iyi niyetli çalışmalar için geçerlidir. Kötüye kullanmak için yapılan şartlandırmalarda sonuç verir, fakat, bu sonuç iyi sonuç sayılmaz. İnsanları "zombi"leştirenler, bu metodu en vahşi şekilde kullananlardır.

"Zombi"leştirme olayı ilk defa, HAİTİ adasında ortaya çıkıyor. Bir çiftlik sahibi,

işçiliği bedavaya getirmek için, özel yaptırdığı bir ilaçla, gençleri robotlaştırarak, emrine amade hale dönüştürüyor.

Daha sonra bu olay, yetkililer tarafından fark edilip, yasal tedbirlerle önleniyor. Hatta, Haiti anayasasına, insanları zombileştirenler idam edilir maddesi ekleniyor.

Bazı ideolojilerinde insanlan robotlaştırarak, kendine, kul köle haline yapmaktadır. Çoğu zaman, bunlara yasal engeller de konulamıyor.

Bir de deney amaçlı şartlandırmalar vardır.Bunun en meşhur örneği, Pavlof'un köpeklerinin zil sesine karşı geliştirdikleri, biyolojik ve psikolojik reflekstir.

Sistemsiz şartlandırma; Hiçbir ilmi kurala bağlı olmadan, gayrı nizami, rasgele yapılan veya ortam gereği oluşan şartlandırmalardır.

Bunda, hiçbir amaç gözetilmediği için, neticenin zararlı mı yaralı mı olacağı kestirilemez.

Şartlandırmada, vahim olan bir şekil daha vardır ki, bilinç altı saplantılarını ve ideolojik takıntılarını her fırsatta açığa vuran tipler vardır. İşte bu kategoriye girenler, dünyanın en tehlikeli robotlaşmış varlıklarıdır.

Şöyle bir olay tasavvur edin, bir butikten, derimontları aşı-ran soyguncu birkaç (Ukrayna'lı) kadın düşünün. Butik sahibinin normal olarak, mahkemeye müracaat ettiğini hayal edin. Duruşma esnasında hakim, suçluları bırakarak, davacı madu-renin, kıyafetine saldırmaya başlarsa, bu olayı, şartlanmışlığın hangi kategorisine dahil edebilirsiniz?

Bu haberi bir gazetede okuyunca, gözlerime inanamadım. Bilinçaltı enfeksiyonuna dönüşmüş bu şartlı refleksle irti-batlandınlabilecek şu sözü ibretle okumalı: "Vatanı işgal edilmişlerden daha çok, beyni işgal edilmişlere acırım. Çünkü, beyin işgalinin kurtuluşu imkansızdır." Benden de al o kadar... Son derece masum bir, şartlanmışlık hikayesi görelim:

Memo Dayı, hayli yaşlı olan öküzünü satmak için pazara İndirir.

Her gelen müşteri, hayvanın ağzına bakar, yaşlı olduğunu görünce, uzaklaşırlar. Hayvan, ağzını açıp göstermeye o kadar çok alışır ki, karşı kaldırımdan geçenlere bile, ağzını açıp göstermeye başlar.

Şahsi zaaflarını, olur olmaz her yerde, ortaya çıkaranların kulakları çınlasın.

Dil Atlasımız

Dil, fikirlerin ve tasavvurların, bir dimağdan diğerine, aktarılmasında kullanılan, en müstesna vasıtadır.

Dil, yaratanın insanoğluna lütfettiği en büyük nimetlerden biridir.

İnsan, onunla, insanlığını ortaya koyar. Kendini ifade eder. Onunla, ilim semalarına kanat açar, geçmişi ve geleceği tahlil eder. Zamanı onunla anlamlandırır.

Yaratan her millete bir dil ihsan etmiştir. İnsanların kendi dilini sevmesi, kendini sevmesi kadar normaldir.Kişi kendini nasıl kötü addetmiyorsa, dilini de kötü saymamalıdır. Kötü olsa bile, saymamalıdır.

Hele, Türkcemiz gibi güzel bir dili varsa, onu hep başına taç etmelidir.

Gerçekten dilimizin çok enteresan özellikleri ve güzellikleri vardır. Bir çok değerimizden habersiz olduğumuz gibi, dilimizin güzelliğinden de maalesef, öyle habersiziz. Dilini iyi değerlendiremeyen milletler, iletişim problemi yaşamaktan, kavram kargaşası yaşamaktan kendini kurtaramaz.

Dil atlasımızı iyi tetkik edersek, dünyanın en kapasiteli dillerinden birine sahip olduğumuz görülür. Bu zenginliği, düşünce hayatımıza tam yansıtamadığımız için, günlük hayatımızda o kadar az kelime kullanıyoruz ki, el neredeyse o kadar kelimeyi, muhabbet kuşlarına öğretiyor.

İnsanların düşünce kapasitesi, bildiği kelime sayısına orantılıdır. O kadar az kullanılan kelimeyle, evrensel konulan algılama şansımız, yok denecek kadar zayıftır.

Dil atlasımızı ansiklopedik bir bütünlük içinde, lehçe, şive, aksan ve ağız farklanyla ortaya çıkartacak, nesillere dilinin güzelliğini, pratik halinde gösterecek çalışmalara şiddetle ihtiyaç bulunmaktadır.

Bu boşluktan dolayı, kardeş ve dildaş olduğumuz ülkelerle bile, anlaşma zorluğu çekiyoruz.

En iyi anlaştığımız Azerbaycan Türkçesiyle ilgili ilginç bir örnek:

Kanallardan birinde, Azeri bir sanatçının anlattığı bir hatırayı dinlemiştim.

İstanbul'da belediye otobüsüyle, şehiriçi bir seyahat esnasında, ineceği durağa yaklaşınca, şoföre hitaben:

Lütfen, kalırsan? Ben düşecem. Şoför, hayret içinde:

Dikkat et, aman düşme kardeşim. Belki tansiyonu falan vardır, lütfen, dikkat

eder misiniz? Der. Azeri yine ısrarla:

Benim mutlaka düşmem gerekir, niye kalmısan? Durumdan biraz şüphelenen bir üniversite öğrencisi:

Sen inmek mi istiyorsun? Diye sorar. Azeri sanatçı:

Evet evet, inmek itiyorum, der. Bu şekilde işi düzeltmiş olurlar.

Dilimizin İç Dinamikleri

Dil ve lisan çoğu zaman aynı anlamda kullanılır. Oysa, dilin bir çok görevi yanında, konuşmaya imkân sağlama görevi de vardır. Lisanla müşterek paydası bu noktadadır.

Asıl, üzerinde duracağımız konu da burasıdır. Yani, dilin konuşma görevi...

Bu manada dil, düşüncenin tercümanıdır.

Her tercümede bir miktar noksanlık olabileceği gibi, dil de, zihnimizde oluşan, düşünce,tasavvur ve muhayyileyi bütün ayrıntısıyla dışa aksettirmesi, mümkün görülmemektedir.

Millet olarak, her şeyden önce insan olarak en önemli görevlerimizden biri de, dilimizi korumak ve yüceltmektir. Bununda en etkin yolu, dili doğru kullanmak, dili mükemmel konuşmaya gayret göstermekle olur.

Büyük filozof, Konfüçyüs dilin önemiyle ilgili; "Dil kusurlu olursa, kelimeler düşünceyi tam karşılayamazlar. Düşünce, iyi anlaşılmazsa, yapılması gereken iş-ler tam yapılamaz. Görevler gereği gibi yapılamazsa, töre ve kültür bozulur. Töre ve kültür bozulursa, adalet yanlış yola sapar.

Adalet yoldan çıkarsa, şaşkınlaşan halk, ne yapacağını, işin nereye varacağını kestiremeyeceğinden, kargaşa ve terör çıkar" diyor.

Konuyu muhatabımıza, tam olarak anlatamazsak, ne gibi anormallikler ortaya çıkıyor, bir örnekle, anlamaya çalışalım:

Emekli bir hakimden dinlemiştim. "Samsun'da çalışan bir meslektaşını ziyarete gider. Makamında görüşürlerken, meslek taşının duruşmaya girmesi gerektiğinden, onu da meslekten olduğu için salona almakta sakınca görmez.

Dava sahibi, kırsaldan yaşlı bir köylüdür.

Hakim köylüye sorar:

Savlarını kanıtlamak için tanığın var mı? Köylü, şaşkın bakışlarla:

Hayır hakim beyim, yemin ederim ki, öyle bir şeyim j yoktur. Hakim yine sorar;

Savlarını kanıtlayacak, kanıtın var mı? Köylü, biraz daha şaşkınlasın

Kesinlikle hakim beyim, bende, öyle şey de olmaz. Yine hakim.-

Konuyla ilgili başka yanıtın var mı? Köylü, ezilip, büzülerek:

Öyle bir şeyim de yok hakim beyim.

Duruşma hakimi, tam kararı yazdırmaya başlarken, misafir hakim, samimiyetlerinden cesaret alarak, müsaade ister:

Acaba, bir soruda ben sorabilir miyim? Duruşma hakimi, tereddütsüz kabul eder:

Tabi, tabi sorabilirsin. Misafir hakim:

Amca, şahidin var mı, şahidin? Köylü sevinçle:

Var, efendim var. Tam altı kişi bekliyor salonda...

Peki amca elinde hiç delilin var mı? Köylü, elini cebine sokarak, bir tomar evrak çıkarır:

İşte bu senetler. Misafir hakim, arkadaşına dönerek: -Özür dilerim, şimdi kararınızı yazdırabilirsiniz, der.

Dil yozlaşırsa adalet, nasıl yolunu şaşınyormuş, küçük bir örnek görmüş olduk.

Mahalli Ağız Farkları

Kasıtlı ve ideolojik saptırmalara aldırmadan, dilimizin, gramer ve yapısal özelliklerini, detaylı bir şekilde belirledikten sonra, lehçe farklarını, şive, ağız ve hatta kulanım farklılıklarını ortaya çıkaracak kapsamlı çalışmalar yapılırsa, dilimizin derin yapısı ve büyük ihtişamı ortaya çıkmış olsun.

Anadolu'da bazen komşu iki köy arasında ilginç ağız farkları görülüyor.

Kırsal kesimle, kültürlü kesim arasında da, enteresan sayılacak, farklılıklar gözlemleme imkanı vardır.

Seksenli yılların ortasına doğru, köyden ziyaretime gelen bir yakınımızla, o zaman altı yedi yaşında olan oğlumun yaptığı şu konuşma, bu konuya verilebilecek tipik örneklerden biridir:

O tarihte, Ordu'nun, Gülyalı ilçesinde görev yapmaktaydım. Misafirimiz olan

yakınımızla geç saatlere kadar oturduk, sohbet ettik. Misafir bir ara çocuğun elinden tutarak, dış salona çıkardı. Daha sonra bahçeye çıktılar. Bir süre sonra, içeri girdiler. Misafir, tuvalete girdi, çıkışında gülerek, çocukla aralarında geçen şu enteresan diyalogu anlatti(Ortakaradeniz'in iç kesimlerinde kullanılan şekliyle çocuğa söyledikleri ve cevaplan:)

Oğlum ben dışarı çıkmak istiyorum.(Yani, ihtiyaç gidereceğim anlamında kullanıyor) Çocuk:

Olur amca, çıkalım. Alıp onu evin dışına çıkarıyor. Misafir:

Oğlum ben, su dökünecem. {Küçük aptes ihtiyacı olduğunu anlatmaya çalışıyor) Çocuk:

Burada su var amca kullanabilirsin. Oradaki bir musluğu gösteriyor. Misafir şaşkın:

Oğlum bu evde yüz numara yok mu? Çocuk:

Yok amca, bu evin numarası otuz dört. O dediğinden plajda var. (Plaj kabinlerinden birinde öyle bir numara görmüş) Misafir, iyice şaşkinlaşıyor, bu sefer başka bir yerel ifade kullanıyor:

Oğlum ben, gezelemek istiyorum. (Bu da, yerel ağızda, küçük ihtiyaç gidermek için kullanılır) Çocuk:

Tamam amca, bu bahçede gezinebilirsin. Çaresiz misafir eve döner, Kendi çabasıyla tuvaleti bulur,

konu halledilir.

Köyle, şehirde yaşayan yakın akrabalar arasında, böyle ağız farkları yaşanırsa, beldeler ve bölgeler arasını vann, siz hesap edin.

Konuşmada Doğruluk Ölçüsü

Dilin, gramerini doğru kullanmaktan çok daha önemli olan, dili kullanmanın ahlaki boyutudur.

Kısaca buna, konuşma adabı dememiz mümkündür.

Yalan kadar dili çirkinleştiren, kişiyi basitleştiren bir olay tasavvur etmek mümkün değildir.

Sık sık, etrafındakilere vefasızlık yapan kişi gün gelir, kendine ve çevresine karşı

güven duygusunu kaybetmiş olacağından, kararsızlık ve tutarsızlık neticesi, kendine zarar verecek kimselerin etkisi altına girerek, topluma tamamen zararlı bir unsura dönüşecektir.

Birde, abartılı bir biçimde, yalandan kaçıyorum diye, denilmesi abes sayılacak doğrulan bile uluorta deşifre edenler vardır.

Büyüklerden biri, "Bazı doğrular, salyaya benzer, ağızdan çıktığı anda iğrençleşir.En iyisi kişinin onu yutmasıdır."

Bediuzzaman Hazretleri de: "Her söylediğin, doğru olsun, ama, her doğruyu her yerde söylemek doğru değildir" der.

Maksat muhatabı ikna etmekse, doğrunun özünü zedelemeden çok farklı biçimlerde kullanmak mümkündür. İfademiz biraz diplomatça olur, hepsi o kadar.

Anadolu insanı bunu çok enteresan bir örnekle anlatır:

"Bir oha vardır öküz durdurur, Bir oha vardır zelve kırdırır."

Burada zelve, çift sürerken Öküzün boynuna takılan boyunluktur.

Ağızdan çıkınca, tiksinti veren doğruya bir örnek verelim:

Köyün birine arazi keşfi için bir hakim(o günkü şekliy-le,kadı) gelir. Kadının tek gözü anzalıdır. Kadı:

Bu köyün en doğru konuşan kişisini bana getirin, der. Köylüler, "Doğrucu Bekir" namındaki kişiyi kadının huzuruna götürürler. Doğrucu Bekir kadıya yanaşır:

Selamünaleyküm Kör Kadı, der. Kadı adama ters, ters bakarak:

Doğru ol dediysek bu kadar doğru ol demedik, be münasebetsiz herif, demek zorunda kalır

Buna benzer daha sayısız örnek bulmak mümkündür.

Dil Kirlenmesi

Dildeki gelişmeler ürkütücü boyutlara ulaşmaya başladı.

Tasviyecilik, an dilcilik, uydurukcacılık derken dilimiz, korkunç bir yozlaşma sürecine girdi.

Mazimizden hınç almak isteyenler, uydurukça konuşmaya, nizama başkaldırmak isteyenler, sokak diline ve kenar mahalle argosuna ve varlığımızın özüne kastetmek isteyenler ise, ecnebice konuşmaya yöneldiler.

Artık dil yozlaşması dil kirlenmesine döndü.

Anadolu'nun cefakar, fedakâr, vefakâr ve gariban sade vatandaşı, bu üç güruhun konuşmasından da hiçbir şey anlamamaktadır. Anlaşmanın olmadığı ortamlardan uzlaşma beklenmez.Bu şartlarda, uzlaşmanın ortak paydasını bulmak mümkün olmamaktadır. Her kesim, kendi interlantını, uzlaşma sahası olarak dayatıyor.

Alt kimliğe mensup, çoğunluk, acaba bu beyler nece konuşuyor? Diye şaşkınlıklarını ifadeden başka bir şey yapamıyorlar.

Nasreddin Hocamızın tecrübelerinden öğrendiğimize göre, birde ayıca diye bir dil varmış. Bakalım bu dil nasıl bir şeymiş:

Aksiliği ve aksaklığı ile üne kavuşmuş olan Timurlenk, kafası takılan kimseleri çok ilginç yöntemlerle cezalandınrmış.

Günün birinde hocaya kafası takılmış. Çağırıp, bir evcij ayı vererek:

Bu hayvana, on beş gün içinde okumayı öğreteceksin, aksi halde sen bilirsin, der. Hoca çaresiz, hayvanı alıp eve götürür. Kitapların arasına, fındık, fıstık, leblebi ve kuru üzüm gibi çerezler koyarak, ayıya bunları bulup, yemesini öğretir. Verilen süre sonunda, ayı ile birlikte, Timur'un karşısına dikilir. Timur sorar:

Öğrettin mi? Hoca, sakin bir şekilde:

Evet efendim, öğrettim. Çok mükemmel okumaya başladı, der. Timur, raftan kalın bir kitap çıkartıp, ayının önüne koyar. Hayvan dili ile sayfalan çevirmeye, çerez bulamayınca da homurdanmaya başlar. Hoca, heyecanla:

Bakın efendim ne mükemmel okuyor, der. Timur, hiddetle:

Ne okuması be, daha ne dediği bile anlaşılmıyor, der. Hoca, biraz mahcup ve birazda, muzip:

Efendim, hayvan ayıca okuyordu, siz ayıca bilir miydiniz? Der.

Bu ülkede galiba, herkes kendi dilinden konuşuyor. Vatandaşın dilini, ne anlayan var, ne de soran. Necip Fazıl, bunun için olsa gerek ki, şöyle feryat ediyor:

Olanak, saptama, koşul, parasal, eğilim, Ya bunlar Türkçe değil, ya ben, Türk değilim.

İşte, size dil kirlenmesinin yansımalan....

Dile Bağlanan Hatalar

Dil, "sahibini vezirde eder, rezilde" sözü, konuşurken ne kadar dikkatli olmamız gerektiğini, belirtiyor.

İnsanların çektiği belâların çoğu, "dili belâsı"dır.

Yine atalarımız, "dille bağlanan, dişle çözülmez" diyerek, en önemli tecrübe dersini bize vermiş oluyorlar.

Dil, maksadı ifadede acizleştikçe, söylenmemesi gereken lakırdılar sarf ederek, sahibini içinden çıkılmaz, belalara düşürür. Bazen, kişi dilinin yaptığı hatayı canıyla, bazen de, istikbaliyle ödemek durumunda kalır.

İki kulağımızın olmasına karşılık bir ağzımız ve bir dilimizin olması, iki dinleyip bir konuşmamız, gerektiği şeklinde yorumlanmıştır. Bence, son derece yerinde bir yorumdur. Hatta, yetersiz bile sayılır. Bazen öyle kişiler vardır ki, yirmi defa dinleyip, bir kere konuşsa yine fazla sayılır.

Bazen da, öyle insanlar tanırsınız ki, susması konuşmasından çok hayırlıdır.

Sonunda, "gel de dilime bağla demek istemiyorsak" konuşmamıza çok dikkat etmek zorundayız.

İşte, size bir dile bağlama örneği:

Nerede akşam, orada sabah dolaşan aymazın biri, bir köy ağasının evine misafir olur.Üstelik yanında bir de eşeği vardır.

Misafirliği günlerce uzar, töre gereği, kimse yeter artık diyemez. Günler sonra misafir, bir akla gelerek:

Şu benim eşeği hazırlayın da, ev ocak, çelik çocuk ne durumda bir bakayım, der. Ağa:

Oğlum amcanın eşeğini hazırla, der. Eşek hazırlanır. Töre gereği binek taşına kadar da uğurlanır. Ismariaşma faslı da biter, tam misafir eşeğine binmek üzereyken, Ağa:

İstersen, biraz daha kalabilirdin,deyince, misafir eşeğe binmekten vazgeçer:

Madem ısrar ediyorsunuz, kalalım bari, der ve eve doğru yönelir. Ağa, oğluna:

Oğlum, amcanın eşeğini bağla, der. Oğlan biraz asabi tavırla:

Nereye bağlayım, baba? Adam, pişman bir ses tonuyla:

Nereye bağlayacan oğlum, dilimden daha uygun yer mi var? Gel, dilime bağla, der.

Söz Ustalığı

Aynı konuyu cahil anlatırken, huzursuzluk verir; bilge bir söz ustası anlatırken, dinleyenler huzur bulurlar. Anlatılan konu fark etmezken, sonucun böyle olmasının sebebi ne olabilir?

Arifler doğrudan doğruya, gönül kulağına hitap eder. Gönül diliyle konuşur. Gönül dili, huzurun kaynağıdır.Gerçeği, en hoş şekliyle ortaya koyar. Aynı gerçeği, birçok şekilde ifade etmek mümkündür.

Cahil, dar ufuklu olduğundan, esneklik payı kullanamadığından, dinleyenlerin huzurunu kaçırır. Kimseyi ikna edememişken, ikna olma durumundakileri bile pişman eder.

Dava sahipleri, kıyılara vuran dalgalar gibi ısrarlıdırlar. Onların çekilmesi pes etmek değildir. Hamlesini, daha ileri noktalara taşımak için, geriden hız almaktır.

Onlar, usta satranç oyuncularına benzerler; durumuna göre, ileri ve geri manevra yaparlar. Konunun ambalajını vitrine göre değiştirmek, öze zarar vermez.

Aksesuarlar, konuyu daha cazip şekilde kavramamızı sağlar. Yoksa, konunun özü ile ilgisi olmaması gerekir.

Söz ustaları ve feraset sahipleri, öze ilişmeden, muhatabını ikna etmeyi başarır. Önemli olan, insanları doğru yönlendirmede, ayrıntıya takılmamaktır.

Şu kıssada, size ışık tutan önemli bir örnek bulacaksınız:

Kralın biri, karmaşık sayılacak bir rüya görür. Yorumlat-mak için memleketin ünlü yorumcularını davet eder, hiçbirinin yorumundan hoşlanmaz, hatta bazılarının kellesini vurdurur. Çünkü, onlar krala:

Şehzadenin öleceğini, söylemişlerdi.

Günler sonra, bir bilge kişi krala, rüyayı kendisinin yorumlayabileceğine dair bir haber gönderir, kral, o zatı davet eder, yorumlamasını ister.

Rüyanızı bir ben dinleyebilir miyim haşmetlim? Der Kral, rüyasını tekrar anlatır.Bilge kişinin yüzü aydınlanarak, tebessümleri artarak dinler ve sonunda:

Müjdeler olsun efendim, rüyanız çok güzel. Kral heyecanla:

Nasıl? Anlat bakalım, den Bilge kişi:

Efendim, yaratan size Öyle bir ömür bahşetmiş ki, ailenizden hiç kimse, şehzade

dahi, sizin yolduğunuza şahit olmuyorlar, der.

Kral, o kadar mutlu olur ki, bilgini hediyelere boğar.

Görülüyor ki senaryonun özü değişmedi. Şehzade her halükarda, hapı yutuyor.

Espiride Ölçü

Medenilere galebe, ikna iledir. Söz anlamayan, vahşiler gibi, icbar ile değildir." Sözü iki önemli hususu belirtir.

Medeni, kültürlü, görgülü ve bilgili insanları bir hususta ikna edebilmek için, bilimsel yaklaşımın dışında bir yöntem kullanmak yanlış olur. Onları kabullendirebilmek ikna metodu iledir, zorlama ve kaba kuvvet onlarda aksi tesir yapar.

Ancak, vahşi tabiatlı, bilgisiz, kültürsüz ve kaba saba tipler belli oranda, cebir kullanılabilir kanaatindeyim. Çünkü, bu tiplere medeni ve kibar davranmak onların küstahlığını kamçılar. Bu davranışlar onlara yavan gelir.

Laubaliliğe ve aşırılığa kaçmamak kaydıyla, yerinde ve zamanında, nükte yapmak, espri yapmak ve hazırcevap olmak başlı başına bir meziyet sayılmaktadır.

İnsan kişiliğine uymayan mizah, aynı zamanda, İslam dinine de uygun olmayan davranışlardır. Bu konuda haddi aşan bir hiciv örneği görelim:

"Bahriye nazırı ibrahim Paşayı, Şöyle tasvir ediyor vakanüvistanı ümem; Şayet soyundan geleceğin bilseydi, Havayı almadan boşardı Adem." Bu kadar abartılı bir hakareti, mizah kategorisine sokmak mizaha haksızlık olur.

Nefi bunun bir boy daha hafifini yapmış:

Müftü Efendi bana kafir demiş, Aha ben de diyeyim ona Müslüman. Nasıl olsa mahşer günü; ikimizde çıkarız yalan."

Meşru cevap hakkı niteliğindeki, bazı tarihe geçmiş esprileri de, takdir makamında zikredelim:

İstiklal şairimize, inançlı kimliğinden dolayı cephe almış çok entel tip vardı.Bunlardan biriyle bir gün, meclis koridorunda karşılaşırİar.Akif'in yeni bıraktığı sakalına bakarak, küstah bir tavırla:

Yahu sen, maymuna dönmüşsün, der. Akif, tam karşısında duran bu ukalaya:

Affedersin, o zaman başka tarafa döneyim, der.

Yine meclîs kürsüsünde konuşurken, muhaliflerinden bi-ri,ayağa kalkıp bağınyor;

Sen, baytar değil misin? Akif kürsüden, ona hitaben:

Evet, yoksa sen hasta mısın? Der.

İki örnekte Süleyman Nazif'ten zikredelim: Süleyman Nazif bir gün, Cağaloğlu yokuşunu tırmanırken, Hüseyin Cahit'e rastlar.Moralsiz ve telaşlı olduğunu görünce sebebini sorar.H. Cahit'te:

Hiç sorma Nazif ağım, gazeteye yazdığım şiirimdeki (Ben bu milletin öksüzüyüm, mısraı,) mürettip hatası olarak,

(Ben milletin öküzüyüm,) şeklinde çıkmış,der. S. Nazif, anlamlı anlamlı gülerek:

Sen buna mürettip hatası mı diyorsun? Bu tam bir mürettip sevabıdır, der.

İstanbul, İngilizler tarafından işgal edilipte, ileri gelen ittihatçıları Malta'ya sürgün ettikleri zaman, Sürgünler arasında, Süleyman Nazif'te vardır. Gemide yetmiş seksen kişilik gurup, giderken çeşitli konulardan sohbet edilmektedir. Konu dönüp dolaşıp, harama kuşak çözüp çözmemeye gelir. Enver Paşanın babası büyük bir gönül rahatlığıyla:

Ben hiç hayatımda harama uçkur çözmüş insan değilim, der. S. Nazif daha fazla dayanamaz, atılır:

Beyim keşke helalada çözmeseydiniz de, şu musibet herif başımıza gelmeseydi de, bizde bu belalara giriftar olmasaydık, der.

Konuşma Adabı

1- Söyleyeceğin sözün sonunu düşünüp ona göre konuşmalısın.

2- Konuşman, bir amaca hizmet etmeli. Dünya ve ahret noktasında bir işe yaramalıdır.

3- Sözlerinle kimsenin gönlünü kır manialısın. Başkasının sözünü keserek konuşmaya girmemelisin.

4- Karşındaki kişinin niteliklerine göre, makamına, mevkiine göre konuşmalısın.

5- Överken de, yererken de, abartıdan uzak durmalısın.

6- Toplumda yüksek sesle konuşmamalısın.

7- Amaçsız ve boş sözlerle zaman kaybetmemelisin.

8- Konuşurken gurur belirtisi sayılacak tavırlara girmemelisin. Bilgiçlik taslamamalısın.Başkalarının sözlerinde kusur aramaya gayret etmemelisin.

9- Dilini çirkin sözlere alıştırma. Yalan söylemeye asla tenezzül etme. Dedikodu ve koğuculuk gibi adiliklerin semtine bile yaklaşmamalısın.

10- insanlarla alay etmemelisin, hoşlanmayacağı şaka yapmamalısın, anormal lakaplar takmamahsın.

11- Sana emanet edilen sırra asla ihanet etme.

Peygamberimize, kurtuluş yolu sorulduğunda "Dilini muhafaza et" buyurmuşlardır.(R. Salihin trc, C.3, Sh. 107)

Dille dalkavukluk yapmakta, dilin sefilleşmesi, kelimelerin adileşmesidir.

İnsan türünü en fazla basitleştiren hususlardan biri de dalkavukluktur.

Bu karakter fukaralığına ışık tutar ümidi ile, size şu gediğin taşını anlatmak istiyorum:

Padişah, bir gün aşçısını çağırıp, kendisine baharatlı bir dil yemeği yapmasını ister. Orada oturan saray dalkavuklarından biri de, başlar dil yemeğinin özelliklerinden bahsetmeye:

Dil yemeği, karaciğere iyi gelir. İştahı açar.....gibi. Ertesi gün, aşçı:

Haşmetlum, bugünde dil yemeği yapmamı emreder mi-siniz?der. Padişah, biraz isteksiz:

Bugün dil yemeği istemem, zaten dün yeteri kadar yedim, der. Dalkavuk, yine atılır:

Zaten, dil yemeğinin besin değeri yoktur, haşmetlum, gibilerden konuşmaya. Padişah:

Bre insafsız, dün de dil yemeğini öve öve bitirememiş-tin, der. Dalkavuk pişkin bir edayla:

Haşmetlum, bendeniz dilin değil, zat-ı alinizin dalkavuğuyum, der.

Dalkavuk ahlakında, konunun önemi yoktur, dalkavukluk yapılan kişinin önemi vardır. Tarihi olayları bir de bu noktadan tasnife tabi tutmak gerekir, kanaatindeyim.

Nesilleri Kimlik Ve Kişilik Bunalımına Düşürme Yolları

Oturup, hayali bir senaryo üretelim:

Hainler, milletimizi çökertmek için, bir manifesto kaleme alsa, acaba; nelerin yapılmasını, hangi metotların uygulanmasını isterler ve bu doğrultuda avanelerine ne gibi direktifler dikte ettirirlerdi:

A- "Nesilleri Tarihlerinden Nefret Ettirin"

Geçmişle olan, maddi manevi, her çeşit bağını kopartın. Mazisini, her vesile ile kötü göstermeye çalışın. Her çeşit olumsuzluğun kaynağı olarak, geçmişi gösterin.Onların üstünlük olarak algıladıkları, bazı tarihi olay ve sosyal değerleri, olumsuz ve çirkin imajlarla irtibatlandırın. Kahramanlıklara, barbarlık deyin. Geçmiştekilerin, sadist olduklarını, dengesiz olduklarını ve hatta, sapık olduklarını ısrarla vurgulayin.

"Devlet-î Ebed Müddet" idealini yıkın. Tarih birliği, millet birliği ve ülke birliği şuurunu tahrip edin.

Tarihe bakıp, o miili aynada kendini büyük görme gibi bir duyguya kapılmasınlar. Aksi takdirde, büyük işlere talip olursa, fetih sevdası yeniden alevlenirse uyuyan devi uyandırmış oluruz.

O zaman ise, başımıza gelebilecek felaketin haddi hesabı olmaz. Dünyayı bize dar getirirler.

Sürekli kişisel problemleri ön plana çıkarın. Ayrıntılarla I meşgul edip, düşüncesini kısır konulara yönlendirmesini sağlayın.

" Cihan Şümul olma" düşüncesini mutlak surette engelleyin, vs... vs...

Fener Patriklerinden biri de; bu milleti yıkmak için, Rus çanna yazdığı mektupta bunlann benzeri olan konulan önermişti.

Şimdi başımızı iki elimizin arasına alıp düşünelim: ...Aman Allah'ım, yoksa bütün bunlar tatbik ediliyor da, bu talihsiz milletin haberi mi yok? Yoksa kurt gövdenin içini mekan tutmuş ve hatta o gövdenin sahibi ve amiri olduğunu iddia etmeye başlamış da, "öz yurdunda garip, öz vatanında parya" haline getirilenler bu işin farkında mı değil?

Bu ve benzeri soruları sayısız kere arttırmak mümkündür. Görülüyor ki, bu

hamur çok fazla su götürüyor.

Biz yine masum bir Temel esprisi ile bu kimlik meselesine farklı bir bakış kazandıralım:

Başarılı İletişimde Düşüncennin Gücü

Temel Londra'da ikâmet etmektedir. Oraya her gelen hemşerisi ile ilgilenip yardımcı olmaya çalışır. Ancak, bazı hemşerileri tarafından dolandınlmış olmak zoruna gider. O da daha hiçbir vatandaşına tanışhk vermeyeceğine karar verir.

Günün birinde bir Karadenizli Londra sokaklarında Te-met'e rastlar ve peşine takılır:

Hemşerum sen Türk misun? Hemşerum sen Türk mi-sun? Temel uzun süre suskunluğunu koruduğu halde, öbürü ısrar etmekten vazgeçmez. Temel daha fazla dayanamaz:

Uşağum, penu rahat pırak. Pen halis muhlis İn-ciluzum, der.

Keşke bütün kimlik inkarcıları, bu işi Temel gibi masum nedenlerle yapabilse.

B - Kültürünü Kötüleyin

Bu milletin gençlerine; " uygar bir geçmişe ve medenî bir kültüre sahip olmadıklarını her fırsata tekrarlayın".

Yaşamakta olan mevcut kültürün ise; kırsal gelenek ve göreneklerden ibaret göçebe kalıntıları olduğunu, ilkel toplum adetleri olduklarını, çağdaş olmadıklarını, o kadar ısrarla vur-gulayın ki, adeta beyinleri yıkansın.

Kendine ait dilden, edebiyattan, mimariden, sanattan ve müzikten aşağılık duygusuna kapılarak uzaklaşsın ve kopsun.

Buna karşılık; batı kültürünü, medeniyetini, sanatını, edebiyatını ve müziğini son derece cazip, ileri ve çağdaş gösterin. Vs... vs...

Eğer, ben şu anda bunları yazarken rüya görüyor değilsem, veya bir kabusu yaşamıyorsam; bu ve benzeri olaylar bu ülkede sahneleniyor demektir.

Tarihi gerçekler beni yanıltmıyorsa; senfoni orkestrasının ülkemizi teşriflerinde (!) Türk Musikisi (Şarkısı ve Türküsüyle komple) resmen yasaklanmıştı. O zamanlar bir çok aydınımız (!) bu konuda ahkam savurmuşlardı. En

ünlülerinden, F. R. Atay; Türk Müziğine, burada tekrarlamaya gönlümün elver-meyeceği kadar ağır hakaretler içeren yazılar yazmıştı.

Yine Nurullah Ataç " Biz Yunanca ve Latince bilmeyen bir milletiz, kabalığımız mazur görülmelidir" türünden saçmalıklar kaleme alıyordu. Umarım bütün bu hatırladıklarım bir kabustur, inşallah ben yanılıyorumdur, inşallah bu rüyadan ayılmam nasip olacaktır.

Yakın tarihimiz gösteriyor ki, o günlerde yüksek zevat sık sık, senfoni orkestrasından konserler dinlemeye giderlermiş. Konserin birine Kel Ali namındaki ünlü zat, biraz geç gelir ve önce gelen arkadaşına sorar:

Orkestra hangi parçayı çalıyor? Arkadaşı:

Beşinci senfoniyi çalıyor. Kel Ali, üzülerek:

Hay kahretsin, demek dört tanesini kaçırmışız. der.

Yine sonradan görmenin birine:

Mozart'ı sever misin? diye sorarlar. O da:

Ne demek, Çok iyi bir ahbabımdır. Hatta, geçende, saat, 8.30 vapuruyla birlikte, Büyükada'ya gittik, der. Karşısındaki kişi biraz bozularak:

İyi ama, beyim, 8:30 vapuru Büyükada'ya uğramaz ki...

C- Rakip Milletleri Taklit Etmesini Sağlayın

Ünlü bîr sosyologun görüşü doğrultusunda: "Garp milletlerinin, müteşebbis ruhlu, işveren ve araştırmacı olduklarını; diğer milletlerin ise, amele statüsünde bulunduklarını, üzerine basa basa, belirtin.

Hatta, doğu milletlerinin; nüfus artışını da bu hususla irti-batlandınn. "İş, az patrona, çok işçiye ihtiyaç gösterir. Onun için, doğu halklarının nüfus artışı doğal bir ayarlamadır" tarzındaki pratik yaklaşımlarla, zihinlerini bulandırm.

Öylesine şartlandırın ki, "çağdaş hale gelmek için, ileri milletleri her yönüyle taklitten başka, yol olmadığı" kanaatine, kayıtsız, şartsız kapılarak her fırsatta ve her yönüyle onları taklit etsinler.

Kendi kimliğinden ve kökünden öyle kopar ki, özgeçmişine, ısrarla lanetler yağdırsınlar. Hatta, kendilerine yeni dedeler ve geçmişler uydursunlar. "Hitit'lerin torunuyum, Sümerle-rin devamıyım" falan gibi.

Ben, şahsen bu ülkede böyle haince iş ve işlemlerin olabileceği kanaatinde değilim.

Acaba, bizim aydınlarımızdan!!) 23 Temmuz, 1908' de, Sirkeçi'de, sabahın erken saatlerinden itibaren, saatlerce trenle gelecek olan İngiliz Büyükelçisi Malet'i bekleyenler oldu mu?

Belki diyeceksiniz ki, "Olmuş olabilir, bu kadar basit bir şeyi gündeme getirmenin, ne gereği var?

Ama, kazın ayağı öyle değil.

Abdülhamit'e muhalif bu takım, Malet trenden iner inmez, öyle tezahürat yapıyorlar ki, adamcağızın, önce yüreği ağzına geliyor. Sonra, gönüllü müstemlekeleri olduğunu fark ederek rahatlıyor.

O sadık uşakların arasından selamlayarak geçer ve ileride bekleyen, beygirlerin çektiği kupa arabasına biner.

Bu esnada gözlerine dahi inanamayacağı bir olayla karşılaşır. Bu sadık köleler gelip, arabanın beygirlerini çözerek, arabayı İngiliz elçiliğine kadar kendileri çekerler.

Milli kimliğinden bu derece nefret eden bu milletin şerefli bir ferdi olmaya; İngiliz elçisi Malet'in arabasına beygir olmayı tercih eden güruhu acaba hangi kategoriye sokmamız gerekir?

Bugün de bu güruhun uzantılan, benzer faaliyetleri değişik platformlarda büyük bir cüretle sürdürmeye devam etmektedirler.

Yeni nesiller bu şer odaklarının ve fitne virüslerinin ne kadarının farkındadırlar acaba?

İşte hamiyet sahiplerini kara kara düşündürecek, can alıcı soru...

D-İnançlarını Zayıflatın

Bu milletin evlatlarını, manevi dinamiklerinden, en büyük güç kaynağı olan dinlerinden ve inançlarından uzaklaştırın.

İslam dininin, bilime bakışını gözardı edin. Din adına ahkam kesen bazı cahil softalann konuştuklarını ön plana çıkararak, din ve bilim çatışmasına meydan hazırlayın ve bu olguyu alabildiğine körükleyin.

Eğer gençliği, aydınlatmaya kalkan bazı uzak görüşlü ilim ve fikir adamlan

çıkarsa, bunları çeşitli yaftalarla ve ithamlarla damgalayarak, safdışı bırakmanın yollarını bulun. Bu konuda, yalan ve hile kurallarımıza uygun sayılmaktadır.

Dini yaşayışı, çağdışı göstererek, modayı, alkolü ve her çeşit sefahati uygarlığın gereği imiş gibi lanse edip, cazip gösterin.

Maneviyat büyüklerini, karalayıcı yayınlara ağırlık verin. Bu konuda kullanabileceğiniz iş birlikçilerinin sayısını artınn.

Medyanın en etkili silahımız olduğunu unutmayın ve asla medyayı ihmal etmeyin.

Bu hususta, misyoner ve müsteşriklerden taktik almayı ve onlarla dayanışma halinde, bu kampanyayı her kesime ve her kademeye yaymayı asla ihmal etmeyin.

Jan Jak Russo'nun, "Müslümanlar cahil kaldıkça, Müslümanlıktan; Hıristiyanlar alim oldukça, Hıristiyanlıktan uzaklaşırlar" tarzındaki, tespitlerinden yararla-narak, Müslümanları cahil bırakın ve dinden uzaklaştırın.

"Bu iletişim çağında, nasıl cahil bırakabiliriz?" diye sıkıntı çekmeyin ve tereddüde düşmeyin. Onlan, ayrıntılarla ve magazin kültürüyle öylesine meşgul edin ki; asli davalannı ve milli ideallerini, düşünmeye ve araştırmaya fırsat bile bulamasın-far ve cahil kalsınlar.

Bütün bu tedbirlere rağmen, hala; "kral çıplak deme cüretini gösterecekler çıkarsa; onlara Öyle bir komplo hazırlayın ki, analarından doğduklarına bin pişman olsunlar.. .vs. .vs "

Hainlerin hazırladığı entrikalarla; şeytanın hazırladığı entrikayı kıyas edebilmeniz bakımından ve hainlerin entrikalarının daha nitelikli olduğunu görebilmeniz bakımından; işte, size bir hikaye:

Şeytan, kendi noksan ve kusurlarını görmeyipte, her fırsatta kendisine söven bir adamdan intikam almak ister. Adam, bir gün pazara iner. Katır hayvanının son derece rağbette olduğu bir devir olduğundan, gezmek maksadıyla katır pazarına uğrar.

Bir anda gözlerine inanamaz, Öylesine güzel bir katır hayvanı bulur ki, hayran kalmamak mümkün değildir.

Almak niyetinde olmadığı halde, öylesine bir fiyatını sorar: Bu seferde kulaklarına inanamaz. Çünkü, fiyat son derece kelepirdir. "Bu fiyata bu kadar güzel hayvan kaçırıl-maz" diyerek, borç harç hayvanı satın alır.

Akşam eve gelirken, hayvan mahalle çeşmesinin peteğinden su içmek için sapar. Su içerken; hayvan, birdenbire küçülmeye başlar. Sahibinin şaşkın bakışları altında, parmak kadar kalarak, çeşmenin kurnasına girer. Adam, başlar feryat etmeye:

Yetişin komşular, katırım çeşmenin kurnasına girdi. Komşular bu feryat karşısında hayrete düşerler:

Katırın kurnaya girmesinin mümkün olmadığını, adama anlatmaya çalışırlarsa da; bakarlar ki, her şey nafile...Adamcağızı, apar topar tımarhaneye götürürler. Doktor, adamın ağzından, vakayı dinledikten sonra:

Şok geçiriyor, ıslatılarak dövülmesi gerekir, diye teşhisini koyar, ilgili personele de talimat vererek:

Bu hasta, ne zaman bu olayı anlatırsa; aynı işlemi tekrarlayın, der.

Adamcağız bu muameleye birkaç defa maruz kaldıktan sonra; bu olayı anlatmaktan vazgeçer.

Bir süre sonra, doktorla, hastahane bahçesinde karşılaş-tıklannda, doktor kendisine:

Senin katırdan ne haber? Diye sorar. Adam kararlı bir yüz ifadesiyle:

Ne katırı anlamadım? der. Doktor:

Hani canım, şu senin çeşmenin kurnasına giren katırın vardı ya, onu soruyorum, işte. Adam alaycı bir tavırla:

Doktor bey, sen benimle alay mı ediyorsun? Hiç koskoca katır kurnaya girer mi? Doktor, adamla bu diyologtan sonra, düzeldiği kanaatine vararak taburcu eder. Adamcağız evinin yolunu tutar. Mahalleye gelip, çeşmenin yakınından geçerken, kimseye çaktırmadan çeşmeden tarafa bakar. O da nesi? Katır kulaklarını kurnadan çıkarmış, "hL.hih" diye kişniyor. Adam çaresizlik içinde:

Anam katırım, ben senin orada olduğunu zaten bitiyorum; ama, bana söyletmiyorlar ki, der.

Biliyorum, bu örnek, bugün, "kral çıplak," deme cüretini gösterenlere uygulanan, akıl almaz entrikalar yanında çok basit kalmaktadır. Hatta, devede kulak bile sayılamaz.

İşte bir dörtlük:

"Lügatlerde isim yok bu tezada,

Gösteremez tarih, böyle bir hata.

Dini çıkar alı haraç mezada,

Uyduramam hiçbir misale seni."

E- Zorlayıcı Tedbirler Uygulatın

Bütün bu anlatılan metotlarla, istediğiniz çizgiye gelmemiş olanlar çıkarsa; onlara karşı korkunç denecek boyutta zorlayıcı tedbirler aldınn ve uygulatın.

Gerekirse yasal kılıflar hazırlayın, kanunları öyle yorumlat ki; ülkenin asli çoğunluğu bir anda suçlu duruma düşsün.

Bu konuda, Napolyon'un:

Bana, hiç ilgisi olmayan öyle bir konu söyleyin ki, onu yorumlayarak, sizi idama götüreyim" sözündeki inceliği kendi amacınız doğrultusunda kullanmaya gayret edin.

Bazen demokrat gözükün, ama; gerçekte tam bir diktatör ve müstebit olun.

Kitlelerin çoğu, kaba kuvvete saygı gösterir ve ondan korkar. Bu, sosyo-psikolojik bir realitedir.

Mutlaka sindirmenin yolunu bulun ve sindirin..vs..vs.

Bir araştırmacımız ve düşünürümüz yakın tarihi sorgularken; hangi dönemin baskı ve istibdat dönemi olduğuna şöyle açıklık getirmeye çalışıyor:

Abdülaziz dönemine bakıyoruz, o gün ne idi?

İstibdat, baskı ve zulüm.

Sonra Abdülhamit dönemine bakıyoruz, o gün ne idi?

İstibdat, baskı ve zulüm.

Sonra İttihat dönemine bakıyoruz, o gün ne idi?

İstibdat, baskı ve zulüm.

Şimdi, bu dönemler bitti. O günler çok, geride kaldı. Şimdi yepyeni bir dönemin içindeyiz, peki, bugün ne?

Bugün mü? ...Çarşamba, ağabey...

Ahlat

Bize, geçmişimizi karanlık ve iğrenç göstermeye çalışanlar, dinimizi ve inancımızı çağdışı ve ilkellikle bağdaştırmaya gayret edenler, milli kimliğimizden uzaklaştırarak, düşman milletlerin maskarası durumuna sokmaya uğraşanlar, sıra kendi nesillerine gelince; bakalım nasıl davranıyorlar?

Bu konuda sizlere, Fransızlann çocuklar için yazdırıp yayınlattığı enteresan bir çocuk kitabından bahsetmek istiyorum:

Fransızca'dan dilimize çevrilmiş, "Ahlat" isimli bir çocuk kitabı okumuştum.

Çocuklara Özellikle şu mesajlar veriliyordu: "Bir bahçede muhtelif meyveler, kırmızı kırmızı elmalar, boy boy armutlar, şeftaliler ve erikler vardır.

Bu meyveler içinde bir armut ağacı elmaya, aşın derecede özenti duymaya başlar. Sürekli onun tontonluğuna imrenip onun gibi olmanın yollarını araştırır.

Günün birinde bahçeye, (kitapta tann deniyor; ama, biz inancımız gereği Hızır diyelim.) Hızır uğrar, her meyvenin ihtiyacını sorar, sıra armuda gelince; armut yana yakıla, elmaya benzeme konusundaki derdini anlatır. Eğer bu isteğinde muvaffak olmazsa; ebediyen bedbaht olacağını," ifade eder.

Hızır da ona:

Her meyve kendi öz şekliyle güzeldir ve o haliyle sevilir. Hiç kimse seni elmaya benziyorsun diye beğenmez ve sevmez der. Fakat armut, ısrarından vazgeçmeyince, ona elmaya benzemenin formüllerinden birkaç tanesini(istemeye istemeye) söylemek durumunda kalır. Ancak; "Bu taklit yolunun, çok anormal bir özenti olduğunu, taklitçinin taklit ettiğinin aslına hiçbir zaman, gerçek olarak dönüşemeyeceğini ve yerini tutamayacağını," açık bir şekilde anlattığı halde, armut; bu şifa bulmaz inadından vazgeçmez. Aldığı formülü uygulamaya koyulur. Armut olma özelliğini kaybettiği gibi, elma da olamaz. Elmayla armut arasında, tuhaf bir görüntü kazanır.

Bir gün bahçeye piknik yapmak için bir grup genç gelir, her meyveden bol miktarda kana kana yerler. Bu arada gençlerden bazılarının, taklitçi armut dikkatini çeker, "Bu neyin nesi imiş, bir bakalım" derler, meyvelerinden koparıp tattıktan sonra hayretle bir birbirlerine; "Bu ne elma ne de armut; bu olsa olsa ahlattır "derler.

O tarihten sonra,bu türün adının ahlat olarak söylendiği rivayet olunur.

Dünyada, anlaşılan hiç kimse kimseyi, bir başkasının taklitçisi diye sevip taktir etmiyor. Bizi seven aslımızla ve özümüzle sever. Taklitçiliğimizle sevmez.

Yapma bebek ne kadar güzel olsa da;asıl canlı bebeğin yanında son derece basit kalır.

Kıyas dahi kabul etmez.Taklit de bir nevi böyledir.

Hem Boy Hem En

Her bitkinin, yetişmesine uygun ortamı ve iklimi vardır. Bitkileri bu tabii ortamlarından uzaklaştırmak onların kurumalarına veya cılız kalmalarına, bodurlaşmalarına sebep olur.

Milletlerinde buna benzer böyle milli kültür ortamları vardır. Bu ortamından koparılan nesillerde; estetik haz ve zevk alma mekanizmaları feci şekilde dumura uğrar.Mimariden, müziğe, edebiyattan sanata; dimağ zevkinden, damak zevkine kadar, her bedii hususta kararsızlık ve kaos yaşanır. Ünlü kemancılarımızdan birinin bu konuyla ilgili bir denemeyi, kendi ağzından dinlemiştim:

Konservatuara gelen ve her fırsatta pop müziği dinlemek istediklerini söyleyen gençlere, teneke gü-rültüsüyle doldurduğu kasetleri, pop kaseti diye dinletisini ve zavallı gençlerin bu vahşi gürültüye anlamsız ve ritimsiz danslarla iştirak edişlerini" tatlı bir üslupla anlatmıştı. Bizler de, trajik bir hayret içinde dinlemiştik.

Yahya Kemal, bu tip acı manzaralan değerli mısralarına şu şekilde yansıtıyor:

Derler: insanda derin bir yaradır köksüzlük, Budur alemde, hudutsuz ve hazin Öksüzlük."

Kültür yozlaşmasına ve zevk dumuruna farklı bir boyuttan bakmamız sağlayacak, şu örneği, gediğin taşı olarak değerlendirelim.-

Bir Arap ailesi, ülkemize turist olarak gelir. Şirin yörelerimizden birinde, bir pansiyon kiralayarak yerleşir. Adam, yemeye içmeye bir şeyler almak için manava gittiğinde orada, taze incir görür. İncirin tazesini hiç görmediğinden, alır ve eve götürür, Aile bireyleri bu yemişi çok severler. Bir daha getirmesini isterler. Fakat, bu sefer manavda incir kalmadığı için tarifle anlatmaya çalışır:

Dün buradan, dışı deri gibi, içi dan gibi bir yemiş almıştım, çocuklar çok sevdiler, ama, şimdi göremiyorum, der. Manav, biraz düşündükten sonra, patlıcan olabilir mi diye?

Acaba, bu muydu? Bir bakar mısın? der. Adam patlıcanı uçundan bir ısınr ve yüzünü buruşturarak:

Birader sen, dünden bu yana, o meyvenin hem boyunu uzatmışsın, hem tadını kaçırmışsın, der.

Bu şanlı fakat, talihsiz milletin zavallı evlatlan da, yabana kültürler karşısında düştüğü şaşkınlıktan, bir iki asırdan buyana kendini kurtaramamaktadır. Kendi kültürünün, boyunu ve tadını bir türlü, denk getirememektedir.

Dayım Öyle Dedi

Ahmakı kandırmakla, akıllıyı kandırmak aynı teknikle olmaz.

Ahmak kandırmak ve yanıltmak kolay; İkna etmek zordur. Akıllıyı ikna etmek kolay; kandırmak zordur.

"Uyanıkları tuzağa iki ayağıyla düşürmek için" kurulan tuzağında uyanıkça kurulması gerekir.

Uzmanlar bu tuzağa, (beyin yıkama) "C" formülü diyorlar. Yani üç doğru arasına bir yanlış yamamak...Bu şekilde çemberi tamamlayarak, çevirtmek...Doğrulardan hareketle, yanlışı kabul ettirmek...Bir nevi şartlandırarak beyin yıkama....

Ahmağa, üç yanlış arasına bir doğru koymak gerekir. O, mantıklı olandan şüphelenir.

Zannediyorum ki, bizim aydın geçinen uyanıklar tuzağa böyle düşürülüyor. Doğrunun suda kırık gözükmesi gibi, milli gerçekleri bir anda tersyüz ediyorlar. Bir tür halisünasyon yaşatmaya başlıyorlar.

Tarih boyu aydınlarımız yanılmaktan, bu millette onlara tahammül etmekten usanmamışlardır.

Tarihin tekerrür edişi gibi, bu yanılma ve yanıltılma olayı, hep yenilenip durur.

İşte size, birkaç antika örnek:

21Temmuz, 1905'de Ermeni militan(Joris Efendi) tarafından, Abdülhamit'e suikast yapılır. Aydınlarımızın bir kısmı, hiç tereddüt etmeden, bu bombalı suikastçıyı desteklerler. T.Fikret:

"Ey şanlı avcı damını beyhude kurmadın, Attın fakat yazı ki, yazıklar ki vurmadın" der.

Ahmet Refik ise, yazdığı kitapta "Memleketi bir zalimden kurtarmak için, bu kahramanlığı bir Ermeni vatandaşımız yapmıştır" diyerek, içindeki kini satırlara

aktanr.

Aydınlarımızın, "Halisünasyonu"(serap görmesi), hala bitmiş değildir. Bu konu üzerindeki örneklerle, "İhanetler Ansiklopedisi" yazılsa; en kapsamlı kısmını bizim aydınlarımızın marifetlerinin dolduracağı kesindir.

Akıllıya, zehiri altın kupayla verirler; ahmaklara, boyalı teneke kupayla verilse içirme şansı çok daha fazla olur.

Bütün bu sebeplerden dolayıdır ki, zeki gençlerimizin azami derecede dikkatli olması gerekmektedir. Onlara hazırlanan tuzaklar, çok daha sinsicedir. Çok daha haincedir.

Siz zeki gençler, tereği pusula yerine kullanamazsınız. İşte size, saf bir vatandaşın hikâyesi. Bu anlatacağım olay yaşanmış bir hatıradır. Rahmetli kayınpederim, seksenli yılların ortalarına doğru, fındık bekçiliği yapmak için, yan yaşlarında bir kişi getirmişti.

Adamcağız, biraz saf davranışlı idi, kendine göre doğruları ve saplantıları vardı. Adeta bildiğinden çevirmekte imkansız gibiydi. Namazına, niyazına düşkün olan bu vatandaş, ne hikmetse, kıbleye hep yanlış duruyordu. Kendisine, kayınpederim:

Kıblenin o yönde değil, şu yönde olduğunu, söylediği halde, kabul etmemişken, kendisinin kandırıldığını sanıp bozuluyordu:

Siz, beni kandınyorsunuz, kıble, o yönde değil, bu yönde, diyordu. Ona bir gün:

Sen, kıblenin böyle olduğunu nereden biliyorsun? diye, sorduğumuzda, verdiği cevap son derece ilginç oldu:

Dayım bana, namaz kılarken sol omzunu terek-ten yana çevirirsen, kıbleye dönmüş olursun, sîz, benim dayımdan daha mı iyi biliyorsunuz ki, beni kandırmaya çalışıyorsunuz dedi.

Ahmakları ikna mümkün olamadığından, tereğin konumunu değiştirerek işi halletme cihetine giftiysek de, evin konumu uygun düşmediğinden, konu çözümsüz kaldı.

Olmaz Olsun Böyle Kibarlık

Yönetmelik ve mevzuatlanmızda, bulunan sayısız komedi, trajedi ve dramlara birkaç örnek verelim:

1993 Yılında, bir gazetede haber olarak okumuştum. Sürücü belgesi almak için, askerlik durumuyla ilgili bir bilgide isteniyormuş ki, yetkili memur, bir albaydan da bu tip bir belge getirmesini ister.

Albay askerlik şubesine vardığında, kuyrukta kadınlarında olduğunu görür. Sebebini sorunca, onlannda askerlikle ilgili bilgi için burada olduklarını Öğrenir.

Mevzuattaki mantığın bu olmadığını her idrak sahibi anlarken, yorum farkı bu manzaraya sebep olmaktadır.

Yine seksenli yıllarda, bir fakülte mezunu, ilkokul diploması fakültede kaldığından, (İlkokul diplomasını dosyaya koyamadığı için,) gerekli evrakı tamamlayamadığı gerekçesiyle, ehliyet sınavına giremediğini anlatmıştı. Mevzuatta ki: (Asgari ilkokul diploması gerekir,) ifadesi galiba, "mutlaka ilkokul diploması" şeklinde yorumlanmış ki, bu tirajı komik durum ortaya çıkmıştır.

Bir ithalat ve ihracat belgesi almak için, yetmiş kadar yetkili imza taşıyan ayn belge istendiğini duyunca, hayrete düşmüştüm, İşte girişimci yetişmesini engelleyen basit gerekçelere dayanan bürokratik engeller.

Devlet vatandaşından, ne kadar çok belge istiyorsa o kadar çok konuda vatandaşına güvenmiyor demektir. "Güvenmeyene güvenilmez" prensibinden hareketle ülkemiz baştan sona bir güvensizlik anaforuna dönüyor. Oysa, Demokratik ülkeler bu olayı, anayasalarına koyduklan, ".. Devlet, vatandaşın, beyanına güvenmektedir" yazarak hallediyor. Kendine güvenilen vatandaş da, bu güveni boşa çıkarmıyor, oralarda usulsüzlük, yüzde, bir iki olurken, vatandaşına güvenmeyen ülkelerde, yüzde seksenlere tırmanıyor. Bir örnekte eğitimden verelim:

İlköğretimde, devamsız bir öğrencinin ikâmeti bilinmiyorsa, durum bütün Türkiye ye tamim edilerek, en ücra köydeki okula kadar resmi yazı ulaştırılıp, devamsız çocuğun, onların okulunda olup olmadığı sorulur. On binleri aşan cevaplar alınır.

Milyarları aşan bu harcamalar ve işlemler basit bir formalitenin yerine getirilebilmesi için yapılmaktadır.

Sadece bir devamsız öğrencinin, bu yolla takibi(ki, bu yolla sağlıklı bir sonuç alındığına rastlanmamışken) okulsuz yörelere birkaç derslik yaptırabilecek harcamaya mal olmaktadır.

İşte size, tespitin bir başka çeşidini anlatan ilginç bir örnek:

Bir diktatör, halkına hitap etmek için, kürsüye çıktığı esnada, kürsünün önündeki

kalabalıktan "bir hapşırma" sesi işitilir.

Kim hapşırdi, ileri çıksın bakayım, der. Halk, son derece korku içinde olduğundan, kimseden ses çıkmaz. Bu sefer askerlerine dönerek:

Şu ön sıradakileri kurşuna dizin, der. Yine önceki soruyu tekrarlar. Yine kimse öne çıkmayınca, ikinci sıranın da kurşuna dizilmesini emreder. Bu sefer ikinci sıradan bir gariban, süklüm, büklüm öne çıkarak:

Bendim, yüce efendimiz, der. Diktatör, zoraki bir gülüşle, büyük bir soğuk kanlılıkla:

Çok yaşa evladım, çok yaşa, niye çekmiyorsun ki, adam yiyecek değilim ya, bak ne kadar kibar davranıyorum? der.

Diktatörler, çok yaşa diyeceği kişiyi bu metotla tespit etmektedir.

Ne kadar sağlıklı bir tespit olduğunu görmüş oldunuz.

Sebepler Ve Sonuçlar

Ben, "hüsnü taliTi sadece edebi sanat zannediyordum. Hayatın gerçekleriyle yüzleşince gördüm ki, bu "güzel sebep bulma sanatının" aynı zamanda uygun gerekçe bulma veya uygun kılıf bulma şeklinde de kullanıldığını anladım. Her kesim, toplum problemlerini, kendi zaviyesinden değerlendiriyor. Ona göre sonuçlar çıkarıyor.

Yanlış anlaşılmasın, kimsenin görüş belirtmesine, düşünce ortaya koymasına ve yorum yapmasına karşı değilim. Ancak ben, görüş dikte ettirilmesine ve görüş dayatılmasma tahammülsüzüm.

Realiteye göre, program yapma ve gündem belirleme yerine, gündeme göre realite bulmaya ve oluşturmaya çalışırsak, toplum gerçeklerinin dışında kalmış oluruz.

Piyasadaki gündem maddelerini incelerseniz, ne fosilleşmiş klişelerle, karşılaşacaksınız.

Sebepler ne olursa olsun, şartlar neyi gerektirirse gerektirsin, hep birilerinin dayattığı ve ön gördüğü sonuca, varmak zorunda bırakılırsınız.

Aksi takdirde dinozorlar tarafından, anında imha edilirsiniz.

Sevimli kahramanımız Temel'inde, deneyleriyle çıkardığı sonuç, hazırladığı rapor bu konuya biraz olsun ışık tutmaktadır.

Temel biyoloji asistanı olarak göreve başladığı laboratuarda, günlerce, bıkmadan, usanmadan bir deneyin üstünde çalışır.

Temel'in bu gayretini görenler, hayranlıklannı gizleyemez-ler.Temel'in deneyi şudur: Bir camekanm içine koyduğu pirenin hareketlerini kontrol, sıçrayışlarını tetkik etmektedir.

Temel elinde bir çubukla, camekana vurarak, "HOP" der, hayvan zıplar.

Sonra pirenin arka ayaklarını keser, yine aynı komutu tekrarlar, fakat pire zıplamaz. Temel'de bu şekilde kafasındaki sonuca ulaşmış olur. Raporuna, şunları yazar:

"Pirenin arka ayakları çesuldüğünde, kulakları duymayı,"

İhmale Kıuf

İş sahiplerinin çalıştırdığı elamanda arayacağı en önemli vasıflar, başta "iş ahlakı ve iş disiplinidir."

Bu özelliklere sahip eleman, işten kaçmaz ve kaytarmaz.

Yapmamak için bahane icat etmez.

Yapmak, başarmak ve mükemmel bir eser ortaya çıkarmak onun en büyük arzusu ve zevk kaynağıdır.

"Baştan savmacı" bir mizaca sahip kimseler ise, her ihmallerine ayrı bir kılıf bulurlar. Bir şairin dediği gibi:

"Her vakte bir özür bulur, binamaz olan.." Kamuda karşılaştığımız en can alıcı mazeretler: "

"O benim işim değil ki," "O bana yazılı olarak tebliğ edilmedi ki," "o benim branşımın dışındadır."...vs..vs..İşte bu tip mazeretlerin, ilginç bir hikayesifYeni Türkiye mecmuasından)

"Benim İşim Değil ki"

Hikayemiz, herkes, birisi, herhangi biri, hiç kimse adlı dört kişi hakkındadır.

Yapılması gereken Önemli bir iş vardı. Herkes, birinin bu işi yapacağından emindi,

Gerçi işi her hangi biri de yapabilirdi ama, hiç kimse yapmadı.

Birisi buna çok kızdı. Çünkü, herkesin işiydi. Herkes, her hangi birinin bu işi

yapabileceğini düşünüyordu ama, hiç kimse, herkesin yapmayacağının farkında değildi. Sonunda, her hangi birinin yapabileceği işi, hiç kimse yapmadığı için, herkes birbirini çok suçladı.

Leyla Mecnunun Nesi?

Hayatta en zor işlerden biri,hatta imkânsız denecek kadar zor biri;budalaya yanlış izah etmek ve kabul ettirmektir.Makul ve mantıklı insan, belirli ilmi kriterleri görünce neticeyi tahmin ederek, hatasından vazgeçebilir.Hatadan vazgeçmekte; bir kabiliyet ve fazilet gerektirir. Cenap Sahabettin, bu konuda "Ahmak, ışıkla alevi kanştınr ve kendini her yakanı güneş sanır" demektedir.

Ne ilginç bir tersliktir ki, ahmaklar kandırılabilirler de, ikna edilemezler. îkna olmakta bir haslet ve meziyet gerektirmededir. İkna olmak için, belirli kıstasların, bilimsel koordinasyonları, kıyas ve yorumlarının yapılabilmesi gerekmektedir.

Ahmaklar, konuşulanı dinliyor gözükürken; alık alık bir bakışları vardır ki, konuşmacıyı çileden çıkarır. "Ne anladıkları" sorulunca da, anladıklarını izaha kalkışmaları, işin vahametini ortaya çıkarır.

Bunun için olsa gerek ki, bir düşünür, "ilim cehli giderir; ama, ahmaklık baki kalır," der.

Şimdi, bu gediğe bir taş ayarlamaya çalışalım:

Misafirperver bir kişi, misafirine hoşça vakit geçirtmek için, Leyla ile Mecnun'un hikayesini okumaya başlar.

Hikayenin uzadığını görünce, misafir uykusuz kalmasın diye:

İstersen, burada keselim, der. Misafir ısrarla.

Oku, oku uyku Önemli değil, çok heyecanlı bir hikaye, der. Bunun üzerine ev sahibi, sabaha kadar hikayeyi okumayı sürdürür ve hikaye biter. İkisi de yorgun ve uykusuz düşmüşlerdir. Ev sahibi önemli bir işi başarmış olmanın mutluluğu ile misafirine sorar;

Hikayeyi nasıl buldunuz efendim? der.Adam, memnun tavırlı:

Çok müthiş, çok eşsiz bir hikaye.ömrümde bu kadar güzel bir hikaye dinlemedim: Ancak, bir noktayı tam olarak anlayamadım.der. Ev sahibi büyük bir merakla:

Neresini anlayamadıysanız? Söyleyin, açıklayayım der. Misafir:

Acaba, Leyla, Mecnun'un nesi oluyordu? Onu anlayamadım, der.

Ev sahibinin o anki halini siz düşünün.

Yalanların Altın Çağı

Gerçek olan şu ki, global sistem kendi belasını üretiyor.

İnsanlık, stres, endişe, güven bunalımı ve korku gibi ruhi marazlarla iç içe yaşamaya başladı. Artık asabiyet ve stres çağımıza damgasını vuran hastalıklardır.

Tahrip olmuş bir sinir sistemi diğer bütün hastalıkların açık davetçisi durumundadır.

Pekiyi; "İnsanları böylesine geleceğinden güvensizliğe düşüren, maziyi karanlık gösteren, bunalımlara sebep olan olgu nedir?"

Bu soruya verilecek cevap, ciltler dolusu akademik çalışma gerektiren, konulan içermektedir. Her tavrın ve her hareketin yapmacık olduğu çağımızda, insanoğlu neye, nasıl güven duyacaktır.

Güzelliklerin dahi sahte hale dönüştürüldüğü, doğallıkla, yapmacıklığın birbirinden ayırt edilemez duruma sokulduğu, bebeklerin ağzındaki memelerin dahi, "yalancı meme" olduğu, silikonların yaratılışın önüne geçmeye çalıştığı, her çeşit senaryonun hayali olduğu bir alemde, acizleşen insanoğluna mutlak manada ümidi ve huzuru ne bahşedebilir?

Temelinde menfaat duygusunun ve yalanın yattığı ideolojilerin insanoğluna gösterdiği adres çıkışı olmayan bunalımlar labirentidir. Orada, serap, aldanış, gözyaşı ve hüsran vardır.

Bu kadar sistemli bir şekilde düzenlenmiş sahtekarlıklar karşısında günlük hayatımızda karşılaştığımız acizlik ifadesi kaçamak yalanlar, son derece basit kalmaya başladılar.

Sanki, yılanın yanında sivrisinek misali...

İşte böylesine ihtişamlı ve yaldızlı yalanlar yanında, şu aciz garibanın haline bakın.

Gencin biri, parkta bir arkadaşına mektup yazmaktadır. Görgüsüz bir tipte yan taraftan mektubu okumaya çalışmaktadır.

Mektup yazan, genç adama ters ters bakar; fakat, görgüsüz bir türlü durumu kavrayamaz. Genç, sonunda mektubuna, şu ifadeleri yazmaya başlar:

"Arkadaşım, sana daha çok şeyler yazmayı düşünüyo-dum; ama, şu anda bir görgüsüz ve münasebetsiz başımda durdu, sürekli mektubumu okumakta. Onun için kısa kesiyorum, kusuruma bakma."

Adam, pişkin ve umursamaz bir tavırla: - Hemşerim, niye arkadaşına yalan yazıyorsun. Senin mektubunu okuyan mı var? der.

Menfaat Oltası

İnsanoğlunun en kolay yakalandığı olta, menfaat oltasıdır. Çıkarın cezp etmediği av, çok azdır.

Maddeci düşüncenin değişik versiyonlarını içinde barındıran, Batı medeniyetinin menfi yüzü, her bitirdiği konuyu, dejenere ettiği hususu yeniden elde etmek için sistemieştirir.

İnsanlığı dejenere ettikten sonra, insan haklarını geliştirmeye ve kurallarını oluşturmaya başlamıştır. Elbette bu yapılanlar içinde insanlığın menfaatine olan çok hayati konular vardır. Biz burada, konunun Özünü irdelemeye çalışıyoruz. Ferit Kam

"Medeniyette hayli terakkiler var, bu gidişle mün-tehasını bulacak,

Böyle hızlı giderse, korkarım, bir gün insanlık belasını bulacak" demiştir.

Çeşitli buluşlarla,önce ekolojik dengeyi bozuyorlar.Hatta, klora- flora karbon ve türevleriyle ozon tabakasını bile delik deşik ettikten sonra, "çevreciliğin kriterlerini" oluşturmaya çalışıyorlar.

Bizimkiler, ne icat aşamasında, ne de, kurallarla koruma aşamasında bu işin bir yerlerinde değiller ama, tahrip noktasında, hiç de geri kalır yanımız yoktur.

Pekiyi, kriterlere uyma konusundaki duyarsızlığımız; "köpeği, Öldürene sürüklettirirler" sözümüzdeki yaklaşım gibi, tahripte onlarla birlikteyiz, onarmada yavan davranıyoruz.

Kimse ayranım ekşi demez. Herkes kendi açısından, kendini haklı görmektedir. Kusurunu mertçe itiraf edene nadir rastlanır..

Batı medeniyeti ile İslam medeniyetinin özünü karşılaştırırsak, batı medeniyetinin özünde, çıkar ve tahrip vardır. Bunun en canlı örneği, yapılan iki

dünya savaşıdır. Öldürülen insan sayısı yüz milyona ulaşmıştır.

Bunun faturasının ağır olduğunu görerek, farklı projelerle zayiatı asgariye çekmeye çalışıyorlar. Bu geçmişe rağmen şimdi bize, insan hakları dersi verebiliyorlar. Biliyorlar ki, biz şu an, onlann bize benimsettiği bazı ideolojilerle bu ihlalleri yapıyoruz.

"Tereciye tere satılmaz", "bizim size lanse ettiğimiz o ideolojinin, vahşi bir sistemi öngördüğünü, siz, bizim kadar bilemezsiniz" demeye getiriyorlar. El hak, doğru söylüyorlar.

Maddeci felsefe, kendi teorilerine öyle yaldızlı kılıflar buluyorlar ki, cazibesine kapılmamak hayli güç hale geliyor. Kendi özkaynaklanndan mahrum bırakılan, aymazlar bir balık saflığı ile bu oltalara koşuyorlar.

Nesilleri "zombileştirmek" nasıl olsa rağbet gören bir iş kolu.

Batının çıkar oltasıyla, Temel'in balık oltası arasındaki kıyas kabul etmez farkı size bırakıyorum:

Avlanmanın yasak olduğu bir gölette, Temel'in oltasıyla balık tutmaya çalıştığını gören görevli:

Burada balık tutmanın yasak olduğunu bilmiyor musun? Temel umursamaz bir tavırla

Pen, pahk tutmirum, der. Görevli öfkeli:

Ne yapıyorsun ya? Çek bakalım şu, oltanı.Temel oltayı, ucunda solucanla birlikte çeker. Çok Öfkelen görev!i"Nedir ya bunlar, der. Temel yine aldırmadan:

Uşağımı, ben, hau zavallı solucana yüzme öğretmeye çalışınım, der.

Temel'in solucanı, Temel'den, ne kadar yüzme öğrenirse, bizim medeniyetimizde, diğer medeniyetlerden o kadar, insanlık Öğrenir.

Görev Şuuru

İş verimini artırmak için en Önemli husus, sağlıklı bir istihdam, planlama ve iş taksimidir.

İş bölümünü ne kadar mükemmel yaparsak yapalım, yinede gözden kaçan bir konu olabilir. Bu herkesin yapa bileceği sıradan bir aynntı iken, önemsenmeyişinden dolayı ortada kalakaldığını ve problem oluşturduğunu görürüz.

Konuya şöyle bir bakış açısı getirelim: Bir gün kan grubumuzun acilen anons edildiğini duyarız. Belkide de o an bir kişi bu kanı bulamazsa, ölecektir.

Bu gerçeği bildiğimiz halde, "nasıl olsa bir giden olur" mantığı ile, umursamaz davranmz.Kan vermeyi ihmal ederiz. Şayet o hasta, kan bulamadığından ölürse, bu umursamazlığımız, bir tür, cinayete pasif iştirak sayılmaz mı?

Alimlerimiz, bu olayı dini açıdan değerlendirirse, olayın "farzı kifâye" mesabesinde olduğunu açıklarlar zannmdayim.

"Bana ne?" anlayışını bu ülkeden acilen sürmemiz gerekir. Bir şairimizin dediği gibi:

"Bana neyi akıllılık sananın,

Başı varda, beyni yoktur inanın....."

Aldırmazlığını aldırmamız, umursamazlığı kaldırmamız lazımdır.

İşte klasik ihmalciliğimize bir örnek:

Müftünün biri, yeni yaptırdığı caminin önüne mermer bir havuz yaptırdı. Konuşmasının sonunda, cemaate:

Yann camiye gelirken herkes bir kova su getirerek, havuza koysun, dedi. Söylenen zaman gelir, havuza bir kova su bile gelmediğini gören hoca, cemaatten bazılanna:

Niye, su getirmedin? diye sorar, onlar:

Nasıl olsa, herkes getirir, bir benimki fark edilmez, diye düşünmüştümderler. Hoca, bunun üzerine:

İşte, bu ümmetin geri kalışın en büyük sebebi. Kimse üzerine sorumluluk almıyor. Herkes, mesuliyeti başkalanna havale ederek, işi birilerinin yapmasını bekliyor. Oysa, mazi-mizdeki yükselme döneminde, anlayış böyle değildi: "Ben, görevimi eksiksiz yapayım, yapma imkanı olmayana da yardım edeyim" şeklindeydi.

O gün onlar öyleydi, dünyaya hükmediyorduk. Bugün biz böyleyiz, dünya bize hükmediyor.

Organizasyon Ve Önemi

Organizasyon Fransızca'dan dilimize girmiş, günlük hayatımızda kullanılan bir

kavramdır.

"Düzenlemek işi, düzenleme ve tertip" manalarında

kullanıldığı gibi, "kuruluş, kurum ve teşkilat" anlamlarında da kullanılır.

Organizatör de, organizasyon işini yürüten kişidir.

Günümüz dünyasında bu iş en revaçta olan mesleklerdendir. Sektör olarak, en önde gelen sektörlerdendir.

Günümüzde başanlan işlerdeki payın en önemli kısmı, organizasyona aittir.

Her konuda olduğu gibi, batı bizi bu konuda da, fersah fersah geçmiştir. Japonların yaptırdığı bir araştırmada; Bireysel bazda, en başanlı milletin Türkler olduğunu fakat, organize işlerde, en başarısızlar arasında yer aldığımızı görüyorlar. Bu tespitin doğru okunması gerekir.

Biz, çok önemli bir konuyu, organizasyon bozukluğu ve planlama hatasından berbat hale sokarken, batı milletlerinin, basit bir konuyu, organizasyondaki basanları nedeniyle, bir anda dünya gündemine taşımaları üzerinde çok durulması gereken bir husustur.

Biz haklı davalarımızı, anlatamaz, hatta yanlış anlatırken, onlar yanlışlarını öyle planlı takdim ederler ki, dengeler bir anda altüst olur.

Günümüz şartlarında, organizasyonun önemi saymakla bitmez. Çoğu üniversitelerde, bu iş için özel kürsüler oluşturulmaktadır.

Birde, işi tamamen akıntıya bırakmış milletler vardır ki, her konuda, hüsrana uğramaya mahkum ve mecbur gibidirler.

Potansiyel imkanlarımızı çok iyi değerlendirmemiz gerekmektedir.

Biz, bir şeyi geç kabulleniyoruz. Eğer, bu işi tam olarak kabullenirsek, kısa zamanda, büyük işler başarabileceğimizden kimsenin şüphesi olmaması gerekir.

İşte, bu gerçeğin, çarpıcı ve esprili bir örneği:

İkinci dünya savaşında, Alman orduları, Yoguslavya'yı da istila etti, Nazi subaylanndan biri, Bosna yöresinde bir handa gecelemek zorunda kalır. Gece ihtiyacını gidermek için, tuvalet arar, bulamayınca, hanın bekçisini uyandırır ve sorar:

Bu hanın tuvaleti nerede? Bana gösterir misin? der. Hancı şaşkın ve ürkek:

Bu handa, tuvalet yoktur efendim, demek zorunda kalır. Nazi Subayı:

Peki, siz ihtiyacınızı nasıl görüyorsunuz? diye sorar. Hancı:

Benimle gelir misiniz efendim? der ve peşinde subayla, handan çıkar, bir tarlaya doğru götürür, parmağı ile ileriyi göstererek:

İşte, oraya doğru gidip, ihtiyacımızı görürüz, der. Nazi Subayı, gidip, döndükten sonra:

Siz, nasıl milletsiniz, sizde bir tuvalet yapacak kadarda, organizasyon yeteneği yok mu? diye çıkışır. Bosnalı, mahcup bir eda ile:

Şayet, o organizasyon dediğin şey, bizde olsaydı, şimdi, sen, bizim tarlaya değil de; biz sizin tarlaya ediyor olacaktık efendim, diye anlamlı bir, itirafta bulunur.

İşte, size organizasyonun önemini gösterecek, çok çarpıcı bir örnek.

Çelişkiler Varoşu Veya Varoşların Çelişkileri

Görenek ve geleneklerin çepeçevre kuşattığı kırsallarımız ve köylerimiz; aynı zamanda da, fedakarlığı, saflığı ve iyi niyeti de temsil etmektedir.

Metropollere doluşan garibanlar, çoğu zaman bu töreleri de taşırlar o metropol bulvarlarına. Taşralı kültürle, kent kültürü arasında amansız çatışmalar yaşanır. Zaman zaman, belli alanlarda, belli konularda trajikomik görüntüler sergilenir. Gelir uçurumlannm ayırdığı bu tabakalar arası yaşananlar, kitaplara, filmlere konu olur çoğu zamanda.

Bu çelişkiler arenasında yaşananlar, sosyal bünyemizde her gün biraz daha derinleşen yaralar açılmasına, sebep olurlar.

Ülkemizde bu derece hızlı yaşanan bu sosyal sirkülasyon; belki de dünyanın hiçbir yerinde bu derece yoğun görülmemektedir.

İşte, bir sefalet abidesi gibi, bütün ihtişamıyla, karşımızda duran varoşlar. O varoşları dolduran, Anadolu'nun bağn yanık garibanları. O garibanların, ortaya koyduğu sayısız, trajikomik olaylardan, sadece bir tanesine bir örnek:

Sirkeciden kalkan bir trende, garibanın biri nasıl olmuşsa bir yer kapabilmiş. Ayakta kalan uyanıklardan biri, bu garibanı yerinden nasıl kaldırabileceğini tasarlar, imdat kolunu çekmeye çalışıp ta, çekemiyormuş gibi yapar. Sonra arkadaşına:

Uğraştım, katiyen çekemedim, sen çekebilir misin? Diye sorar. Arkadaşı da, denemiş gibi yapar:

Çekemedim, imkânsız çekilmiyor, der. Bunları izlemekte olan, saf gariban:

Uşaklar, çekilin bir de ben bakayım, der ve yerinden kalkıp, kolu çekmeye gider ve asılıp, çeker. Birden, tren durur. Kontrol görevlileri vagona koşuşurlar, bakarlar hiçbir tehlike yok, asabi bir ses tonuyla, sorar:

Bu imdat kolunu hanginiz çekti ulan? diye. Adamcağız, büyük bir marifet yaptığını zannederek, sağ pazusunu

Ağan, ağan, hem de tek koluyla, der. Garibanın yeri kapılmışken, bir de fena şekilde azarlanır.

Feodal Siyaset

Politik arenamız, oldukça ilginç ve karmaşık manzaralarla doludur.

Ankara'daki yetkililerin, genel politik çözüm üretmeleri gerekirken; mahallinde bir muhtarın veya bir mahalli yöneticinin dahi kolaylıkla halledebileceği işlerin tutsağı haline gelmeleri, çözümsüzlüğün en önemli ayağını oluşturmaktadır.

Vefa, bitkisinin hiç çiçek açmadığı iklim, şüphesiz çıkar eksenli politikanın hüküm sürdüğü ortamlardır. Bu ortamlarda, kurulmuş olan makinelerin yegane görevi insan öğütmektir.

Orası, ehliyetin, liyakatin, faziletin, ilmin ve irfanın hiç ba-rınamadığı lanetli bir muhit sanki,.. Entrikanın, fitnenin ve fesadın en gür boy attığı, bitirimler çıkmazı...

Feodal ağaların, çete reislerinin, kasaba kabadayılarının . ve bilcümle madrabazların yönlendirdiği ve yönettiği bir ucube meslek, kamu yararına çözüm üretmekten uzak politika çıkmazı.

Milli iradenin gerçek belirleyici olması için sabrımızı daha ne kadar zorlayacağız, bilemiyorum.Günümüzde artık, bağımsızlığın, hür ve müstakil olabilmenin yegane kaynağının, bu olduğunu anlamak için, daha ne yapılması gerektiğini de kestirebilmiş değilim.

Bu hakları, artık; kimse bu şanlı millete lüks saymamalı ve çok görmemelidir.

İşte, popilis yaklaşımlardan birine, ilginç bir örnek:

Hala, feodal yapının hüküm sürdüğü yörelerimizden birinde, bir aday, ağanın yanına gider ve ağaya, minnetle:

Ağam, lütfedersen, sayende şu köy kahvesinde halka, bi konuşma yapayım, der.

Ağa hemen emreder, köy kahvesi ağzına kadar insanla dolar. Aday, konuşma yapmak için bir sandalyenin üzerine çıkar, başlar, en üst seviyeden konuşmaya. Konuşur, konuşur. Öyle bir noktaya gelir ki, flaş cümleyi patlatır:

Ey Kanuniler, ey Fatihler, ey Yavuzlar kalkın da, bizim bu ülke için yaptığımız hizmetleri görün...der. Ağa, biraz hayret ve hiddetle ayağa fırlar:

Lo hırbolar, begefendi kimlerin ismini sölise, kalksa ya lan ayağa...diye gürler.

İşte politikamızı yönlendiren ve besleyen kaynaklar...

Namus Günü Ve Milli Refleksi

Belli konularda gösterilen, genel reaksiyonlara, milli refleks diyoruz.

Kısaca; vatan, millet ve mukaddesat aleyhine olan konularda, sosyal refleksin reaksiyona dönüşmesi kitle tepkisinin boyutlarını gösterir.En önemli konu, bu toplumsal potansiyeli doğru kullanabilmektir.

Sağlıklı tepki, nedir? Ne değildir?

Uygun konuda, uygun zamanda, uygun mekanda ve uygun tarzda ortaya konulan reaksiyondur. Bu kriterlerden biri noksan olursa, hedef ıskalanmış, demektir.

Ne hikmetse, toplum olarak tepki oklarımızın, hedeflerine pek iltifat etmedikleri bilinen bir vakıadır. Kimi oklar, hedefi de ileri geçer, kimileri yan yolda kalıp, hedefe ulaşamaz. Amaç, hedef olduğuna göre, hedefi geçenle, hedefe varamayan arasında, basan acısından, pek fark yok sayılır.

Kimileri, bir bardak suda fırtına kopararak, yersiz gerginlikler meydana getirir. Kimileride, fırtınadan bir bardak su çıkaramaz, her konuda, aciz ve tepkisiz kalırlar.

Neye, ne zaman ve nasıl tepki gösterdiğimizi, Urfalı kardeşlerimizin, şu meşhur, "is ot" fıkrasında görmeye» çalışalım:

Fransızlar, Urfa'yı işgale yeltendiği esnada, ahali kıraathanelerde dama oynamaktadırlar. Haberciler peşpeşe sökün edip:

Kalkın, ey hamiyet sahipleri, şehir elden gidir, dedikleri halde, yine kimse aldırmaz. Bir başka grup haberci:

Düşman, namusa saldırmaktadır, yetişin, dendiği halde, yine kimsenin kılı kıpırdamaz. Bir başka grup haberci gelir ki:

Yetişin ey Urfalılar, düşman isot tarlalarına girmiş dır, derler, bir anda ortalık toz

duman olur, bütün Urfa ahalisi ayağa kalkar.

Daha durulur mu? Keko, biz, hep mi öldük ki, isot tarlalarını düşman ayağı bastirak, diyerek, öyle bir hücuma geçerler ki, düşman neye uğradığını anlayamaz, anasından doğduğuna pişman olur, Urfa topraklarını, bir daha dönmemek üzere terk ederler.

Urfalı kardeşlerimiz, 11 Nisan destanını, böyle esprili bir şekle çevirerek anlatırlar. Urfalıların vatan, namus ve din kolularında ne kadar, hassas olduğunu bilmeyen yoktur, Ancak, millet olarak bazen, amaçla, aracı karıştırdığımız, önemli konuda tepkisiz kalıp, basit konuda fırtına kopardığımızda bir vakıadır.

Bu gerçeğe ışık tutması için bu hoş espriyi üretmiş olsalar gerek.

Urfa, öğretmenliğe ilk başladığım yer olduğundan, onlardaki Haliliyyetin, hoş görüsüne sığınarak, konuma misafir etmek istedim.

Bilvesile, Urfa'yi Şanlıurfa yapan, bu yiğit kardeşlerimi, hasretle selamlıyorum.

Büyükler Ve Küçükler

İlkel toplumlarda kayıtsız şartsız kabile şefine itaat kültürü hakimdir. Kabile şefinin buyrukları, kutsal addedilerek, hiçbir sorgulamaya tabi tutulmaksızın uygulanır.

Bu itaat kültürü, öyle iflah olmaz bir saplantıdır ki, kişinin ve toplumun bütün potansiyellerini sıfıra indirir. O insanların, ölülerden farkı, sadece hareket etmeleri ve yiyip içmeleridir.

Bu insan topluluklarını, yürüyen kadavra saymak hiç haksız bir benzetme sayılmaz. İşte geriliğin, ana sebeplerinden en önemlisi....

Bu tip anlayışların günümüz milletlerinde de yansımalarını ve kalıntılarını, bol miktarda bulmak mümkündür. Çağdaş statükonun anası, bu tarihi tortulardır.

Milletlere en fazla zaman ve enerji kaybettiren de bu tip saplantıları aşma gayretler karşısındaki anlamsız dirençtir. Gelenekçi hazırcılar, yeni çözüm yolları üretme yerine, bu tip hazır formülleri, her probleme uyarlamaya çalışarak çözümsüzlüğün en büyük kaynağını teşkil etmiş olurlar.

Bazen, bir ceberudun dayattığı şablonun sonsuza kadar, bütün dertlerin devası zannedilmesi, insan türüne yapılabilecek en büyük kötülüklerin başında gelir.

Bu teslimiyetçi zihniyet içinde, nice mağluplar vardır ki, kendini en büyük galip

zanneder. Nice düşmüşler vardır ki, kurtulmuş olduğuna inandınlmıştır. Durmadan, içten gelerek ve yüksek sesle kurtuluş şarkıları haykırır. Kendini kurtardığını zannettiği kimseler için kurbanlar keser. Zaten en büyük kurbanda, bizzat kendisidir.

Böyle paket çözüm üreten kurtarıcılardan birine, küçük bir örnek verelim:

Köylünün birinin elinde, antika değeri yüksek, kıymetli bir küp bulunmaktadır. Aynı zamanda da ahınnda besleme bir tosunu vardır ki, kimse bakmaya kıyamaz.

Zaman zaman bu köylü, küpü rutubetten yıpranmasın diye güneşe çıkarır. Günün birinde, öküz yularını kırarak dışarı fırlar, evin bahçesinde gezinirken, güneşletilmek üzere çıkarılmış küpün içine başını sokar. Ev halkı acele koşar öküzü zapt eder, fakat, bütün çabalara rağmen öküzün başını küpten kur-taramazlar.

Babanın birdenbire, bulmuş gibi gözleri parlayaıJ;, oğullarından birine:

Hemen koşun, köy büyüğünü çağırın, o her İşin çözüm şeklini bilir, der. Köy büyüğü çağrılır, durumu görür, çözüm üretmek üzere hayvana profilden biraz baktıktan sonra, karanı verir:

Derhal, öküzü kesin, der. Acele öküz kesilir. Fakat, kesik baş, küpten yine çıkarılamaz:

Şimdi ne yapalım? Ağam, derler. Ağa, bilmiş bilmiş elini şakağına götürür ve kararını verir:

Derhal küpü de kırın, der. Hiçbir itiraz olmaksızın küpte kırılıp, öküzün başı ortaya çıkınca, zavallı köylüler öylesine sevinç çığlıklan atıp, büyüklerine dualar etmeye başlarlar ki, görme gitsin:

Sağol ağam, sen olmasan, biz hepten çaresiz kalıyoruz, Yaratan, seni başımızdan eksik etmesin.....

Büyüklük Üzerine

Büyüklük kavramı, günümüz mantalitesine göre hayli kay-paklaşmıştır.

Kavramdaki, kayma ve sapma katsayılarını, hakkıyla hesaplayabilmek için, bu konunun, dünya çapında uzmanı olmak gerekir. Bizler, sapmalann farkında oluruz ama, katsayılarını net olarak, belirleyemeyiz.

Her mesleğin, branşın, ve anlayışın değişik büyükleri vardır.

Büyüklük, kişinin kullandığı paydaya veya, kritere göre, değişiklik arz eder.

Hz. Musa, bir yönde büyükken; Firavun, bir başka yönde büyük sayılır. İman cephesinin büyüğü ayrı, inkâr cephesinin büyüğü ayndır.

İnsanlığın, inşası, ihyası ve imarı esas alınırsa; zirvedeki en yüce bayrak, tartışmasız, Fahr-i kâinat efendimizin olacaktır.

Zira, bu tespit, bilimin tarafsızlığının göstergesi olan, bilgisayarın bir sonucudur. Dünya çapında ünlü program uzmanı, Mikail HARÇ, en bilimsel verilere ve insanların çağdaş ihtiyaçlarına karşı verilen mesaj ve formüllere göre, geliştirdiği programı bilgisayarına yükleyerek, yüz ünlü kişiyi derecelendirmesini istiyor. Bilgisayarı her defasında, Peygamberimizin ismini başa koyar. Başka bilgisayarlarda aynı program uygulanır, netice yine aynı çıkar.

Bu durumu arkadaşlarıyla, enine boyuna tartıştıktan sonra; "Ya bilim yanlış, ya da doğrusu bu" demek zorunda kalıyorlar.

Ancak söz konusu olan insanlığın imhası, ifsadı, ifratı ise; büyüğünde, kimliği, kişiliği ve vasıflan değişiyor demektir. Cennet ehlinin büyüğü ayn kulvarda, cehennem ehlinin ki ay-n kulvarda seyrediyoriardır.

Nemrutlar, Firavunlar ve hatta bunlara rahmet okutanlar, peygamberlerle mutlaka karşı cephede yer almaktadırlar.

Filozof Rıza:

"Hattı yok açlıkla derde girenin, Sehbayi kazada boyun verenin, Lanetle anılan cebabirenin, Bunlar rahmet okuttu en küstahına."

Derken, rahmetli büyükleri değil, lağnetli büyükleri kast ediyor olsa gerektir.

Gerçi bütün bu varsayımlar, kişinin bakış açısına, duruş biçimine, bakış amacına göre değişmektedir. İşte, bu değişikliği simgeleyecek bir gediğin taşını arz etmek istiyorum:

İki belalı, kafaları iyice ütüleyip, piknik alanında gezintiye çıkmışlar. Gezerken, bakarlar ki, çalıların arasına doğru bir hayvan ilerliyor, biri hemen söylenir:

Bak, bak ne kadar iri kurbağa? der. Öbürü, atılır:

O kurbağa değil, düpedüz tosbağadır, der. Kurbağaydı, tosbağaydı, derken, eller silahlara doğru kaymaya başlar, tam bu esnada, karşıdan bir garibanın geldiğini görürler:

Buna, hakemlik yaptıralım, derler. Adama, bir tanesi, çıkışır:

Şunun kurbağa olduğunu görüyorsun değil mi?der. Öbürü, daha baskın bir ses tonuyla:

Haydi bak, tosbağa olduğunu görüyor musun, diye gürler. Adam ikisinin de vaziyetini anlamıştır. İlk soranın hizasından bakar:

Ağabey, buradan bakınca iri bir kurbağa, öbür adamın hizasına geçer; buradan bakınca da, mükemmel bir tosbağa görünüyor, diyerek oradan hızla uzaklaşır.

Kim, kimden büyük sorusunda da, cevaplar böylesine farklılık arz edebilir. Baktığı kişinin safına göre şekil alır.

Gösteriş Hastak1ğı

Uyanıklar, kendi isteklerini, "toplumsal realite" olarak takdim ederler. Bu kuralın, aksine hiç rastlayamadım.

Şayet insanlar, böyle çarpıtmalardan vazgeçebilseler, problemlerin çoğu kendiliğinden son bulur. Bu tip yorumları insanlar, "alt benle" yapmaktadırlar. Eğer, "üst benle", yani sağ duyuyla yapmış olsalar, biraz daha, olumlu sonuçlar elde ederler.

Mevlana Hazretleri:

"Nice insanlar vardır ki, sevindiren yalanı, üzen gerçeğe tercih ederler" der. Yani, nefsine hoş geldiği için yalana sarılırlar.

"Dişimize geliyorsa, işimize gelir" deyişi de, aynı gerçeğin, halk ağzıyla ifadesidir.

Psikolojide, "formasyon reaksiyoner" denen bir davranış biçimi vardır. Bu kişiler, kendilerini olduklarından farklı göstermeye ve de görmeye çalışırlar.

Çirkin biri, kendini güzel göstermek için, güzelliğin tanımını bile değiştirmeye kalkabilir. Yaşlı biri, genç gözükmek için, akla hayale gelmedik maskaralıklar sergiler. Vs.

İşin kötüsü, bu arzusunun başkaları tarafından da, tartışmasız, kabul edilmesini ister. Zaten, gerginlikte, işin burasında çıkar.

Bu sendroma yakalanmış bir bayanı örnek verelim:

Temel, gösterişe düşkün bir bayanın komşusudur. Komşu ziyaretlerinden birinde, Temel'e:

Sizce, kaç yaşında gibi gösteriyorum, diye sorar. Temelde, onu onure edecek bir cevap verir. Bu cevaptan çok hoşlanmış olmalı ki, her fırsatta, Temel'e bu soruyu tekrarlamaya başlar. Yine, seçkin insanların bulunduğu bir ortamda, Te-mel'in çok dürüst, kibar, sempatik bir insan olduğunu anlatıp, herkesin dikkatini, Temel'e yönlendirdikten sonra, pat diye, kıntarak malum soruyu yöneltir:

Temel Bey, ben kaç yaşında gibi gösteriyorum, der. Temel, biraz ezilir büzülür, ısrara devam edince:

Ne diyeyum, neşenuza pakulursa 19, fiziğinize pakulur-sa 20, kıyafetunuza pakulursa 22, gibi gösterisun, der. Kadın bu cevaptan, o kadar mutlu olur ki, şuh kahkahalar atarak, sorusunu sürdürür:

Ama, Temelbey, kesin bir rakam söylemedin, deyince, Temel daha fazla dayanamaz:

Kesun rakam istiyorsan, sÖyleduklarumu toplar-sun, der ve konuyu kapatır.

Doğru Atış Yanlış Hedef

Osmanlı ediplerinden biri; "Ayarı bozuk olanın, tartısı doğru olamaz" demiştir.

Bilimde, formüller oluşturulurken, mutlaka sabit değerlerden yararlanılır.

İnsanlık, temel konulan çözümlemek istiyorsa, önce, sabit değerlerini gözden geçirmek zorundadır. Yüzeysel konularla, zaman kaybetmesi hiç hayra alamet bir husus değildir.

Temel değerlerimizin başında, "elest meclisindeki ahdimize" vefa göstermemiz, gelmektedir.

Bu konuda, vefasızlık yaparsak; maddemiz ruhumuza, nefsimiz vicdanımıza, galebe çalmaya başlar. İnsani değerlerimiz tersyüz olur.

İşte, çağımızda yaşanan buhranlara sebep teşkil eden faktörler.

Salt manada kuvvete dayanan maddeci, yaldızlı felsefi doktrinler güçsüzlerin haklarına tecavüzü meşrulaştırarak, nefsi tatmin etmeyi hayatın gayesi haline getirmişlerdir.

Bizler, doğru hedefe yanlış şekilde giderken; maddeci telakkiler, yanlış hedefe doğru atış yapmaktadırlar. Amacı doğru, aracı yanlışlarla, aracı doğru amacı yanlışların oluşturduğu çelişkiler arenası...

Aksesuarlann doğruluğu, sathi düşünenleri yanıltmasın. Önemli olan

aksesuardan önce, senaryonun özüdür.

Gerçek huzur, fizik gerçeklerin bile ahengini teşkil eden dayanışma prensibidir.

Altının saflığı, mihenkle anlaşıldığı gibi, sistemin meşruluğu da, hakkı ve halkı referans almasına bağlıdır.

Kimileri, yanlış şeyi doğru adreste ararken, kimileride, doğruyu yanlış adreste arama tutarsızlığını inatla sürdürmeye çalışmaktadır.

Vicdanlann hafızasına, "GALÜ: BELA" diye bir şifre kaydolmuştur. Bu şifreyi, deşifre edecek bir, cihaz geliştirilebilirse; hepimiz, "EBED" şarkılarının lahuti nameleriyle mest oluruz. İşte biz, önce bu deşifrenin formülünü geliştirmek zorundayız.

Rahmetli Nasreddin Hocamız, bu çelişkinin, farklı bir versiyonunu, bize şöyle ders vermektedir:

Hocanın köy meydanında, yana döne, bir şey aradığını gören komşulan, merakla sorarlar:

Hocam, hayırdır inşallah, burada ne arıyorsun böyle? Hoca, sakin bir ses tonuyla cevap verir:

Yüzüğümü kaybettim, onu arıyorum, der. Köylüler, merakla:

Peki Hocam, burada yüzüğünü ne zaman kaybetmiştin? Hoca.

Ben, aslında yüzüğümü, evin bodrumunda kaybettim, der. Şaşkına dönen köylüler:

İyi ama Hoca, bodrumda kaybettiğin yüzüğü burada niçin arıyorsun? Hoca, cevabı yapıştırır:

Bodrum bana biraz karanlık ve karışık geldi...

Sabit değerlerini, yanlış adreste arayanlara ithaf olunur.

Namert Köprüsünden Geçmek Veya Geçmemek

İyiliği bir çıkar karşılığı yapan sefil ruhlar, hiç olmadık zamanlarda ve mekanlarda, yaptıklarım başa kakmanın,sadistçe bir yolunu bulurlar.

Asil ruhlu bir düşünür: "Çıplak gördüğü bir fakiri giydiren bir kişi; onu aşağılayarak ve horlayarak yaparsa, soyunuştan beter etmiş olur" der.

İzzetinefis sahiplerine en ağı gelen yük, minnet altına girmektir. Bu minnet,

normal derecede mert birine karşıyken böyledir. Hele birde; namerde karşı minnet altında kalmak, kesin olarak ölmekten çok beterdir.

Kendisinin minnet altında kalmasını istemeyenler, başkalarını da asla minnet altında bırakmazlar.

Şüphesiz, Diyojen: "Gölge etme başka ihsan istemem" derken, minnetsizlik denen asil duygunun, dayanılmaz hazzını yaşıyordu...

Aynı asil duyguyu, asaletine yaraşır biçimde, daha hamasi bir ifade ile, seslendiren, YAVUZ "Geçme namert köprüsünden, bırak alsın seller seni. Yatma tilki ininde koparsın aslan seni" diyerek, civanmertliğin nadir örneklerinden birini sergilemiştir.

Namertlerin küçük iyiliklerinin bile faturası çok kabarık olur. İşte, bu tip birine verile bilecek ilginç bir örnek:

Yağmurlu bir günde, itibar sahibi bir beyefendi, bir cimriden şemsiye almak zorunda kalır. O pinti herif, o tarihten sonra o beyefendiyi, her rastladığı yerde bu, şemsiye olayını hatırlatarak, mahcup etmeye başlamış.

Yine, günün birinde, beyefendi, seçkin insanlann bulunduğu bir grupla sahil gezintisine çıkarlar. Yürüyüş esnasında, malum şahıs karşıdan çıkmaz mı? Hemen doğrudan, bey efendinin yanına yaklaşarak:

Hey gidi, iyilikler ne çabuk unutuluyor, sana ben, o gün, o şemsiyeyi vermesem, halin nice olurdu? der. Beyefendi, asabı son derece bozulmuş olarak, doğru denize koşar, yepyeni takım elbisesiyle, kendini suya atar, Baştan sona ıslanmış olarak, o adamın yanma gelir, şaşkın bakışlı adama, şöyle söyler:

Senden o şemsiyeyi almasam aynen, böyle olurdum. Bundan daha beter olamayacağıma göre, o gün olmadı isem, sayende bugün oldum. Bana bir daha o aşağılık sorularını sorma, deyip konuyu kökten halleder.

Anne ve babasını minnet altında bırakmak isteyen evlat nankör; milletini minnet altında bırakmak isteyen yönetici, haindir.

Her kişi, karşısındakileri, ister istemez kendi ölçüleriyle değerlendirir. Kendinde var olan zaaflann, insanlığın ortak problemi olduğu kanaatindedir.

Hırsız, bir şekilde herkesin hırsız olduğunu zanneder. Fahişe, herkes bu işi değişik biçimlerde icra ediyor zanneder.

Ateizmi ideoloji olarak savunan kişinin gözünde de, "her inanan insan, inanç istismarcısıdır." Onun içinde bulunduğu durum başka türlüsünü algılayamaz.

Sistemler, toplumsal olayları kendi çerçevesine sokar. Oluşturulacak şablonun, kendi referansına uygun olmasını dayatır.

Materyalist yaklaşıma göre, "İnsan, insanın kurdudur." Onun referansına göre bu sonuç kaçınılmazdır.

"Alt ben" yani, "nefsi emare" açısından bakınca, " sömürü, insanın doğasında var olan bir olgudur." Bu kafa yapısıyla, nefsin üst mertebelerini algılama imkanları olmayacağına göre, o haliyle üreteceği çözümde, o şartlara uygun olmak zorundadır. "İnsandan, mülkiyet hakkı alınmalı ki, sömürü önlenmiş olsun" diyecektir.

Formül hangi veriler üzerine kurulursa, neticede ona göre çıkar.

Ağma bir insana, beyazı anlatmak imkansız olduğu gibi, kalp gözü ama olana da, ilâhi gerçekleri, o haliyle kavratmak imkânsızdır.

Amaya, beyazı anlatabilmek için; sütü Örnek vermişler, anlayamamış. Kardan Örnek vermişler, anlayamamış. Pamuğu örnek vermişler kavrayamamış. O mecburen bu örnekleri, dokunma duyusuna göre değerlendiriyormuş. Sonra biri, "beyaz boyunlu kuğu kuşunun boyun rengi" deyivermiş. O da, "kuğu kuşunun boynu nasıl ki?" diye sormuş. Bir tanesi, onun kolunu dirseğinden bükerek, "Kuğu kuşunun boynu böyle kavislidir" demiş. Adamcağız, bir süre, kolunu ovaladıktan sonra, "ben, beyazı, anlamaya başladım" deyivermiş.

İşte, ağma beyazı ne kadar anladığını zannederse, maddeci yaklaşımda ilâhi gerçeği o kadar anlar.

Yine benzer bir çelişkinin, ortaya koyduğu trajkomik bir örnek:

İki ağma, aynı sofrada, dolma yemektedirler. Ağmanın biri, diğerine:

Neden, çift çift yiyorsun? diye çıkışır. Diğeri, bilgiç bir eda ile:

Sen de amasın, ben de amayım, sen benim çift yediğimi nerden biliyorsun?der. Öbür ama ısrarla:

Ben Öyle yapıyorum, mutlaka sen de Öyle yaparsın, der.

Kurtuluş Formülleri

Sosyal bunalımların arttığı dönemlerde, bir çok kimsede, "hazır paket, kurtuluş formülleri" üretme sendromu, depreşir.

Her ağzı laf yapan, her eli kalem tutan ve her mürekkep yalamış tipler, başımıza

kurtarıcı uzman kesilir.

Kesişen, çatışan ve çelişen formüllerle, ortalık toz duman olurken, toplumsal değerlerde fırtınaya tutulmuşçasına alabora olurlar.

Tanzimat'tan bu yana, devşirmeler ve işbirlikçileri, topluma ısrarla, felsefe kaynaklı teorik reçeteler dayatmaya kalkışmışlardır.

Hatta, Kazım Karabekir Paşa'nın hatıralarında geçen, çok daha ilginç bir tavsiye vardır. O günkü yetkililerden biri, bir toplantıda, "ilerleyebilmemiz için, acilen kalkınmış ülkelerin dini olan, Hıristiyanlığa girmemiz gerekir" demiştir. Bu zata, karşı çıkan, yazılana göre, sadece Kara Bekir Paşa olmuştur.

Kurtuluş formüllerinin, hangi boyutlara ulaştığını gösteren çok ibretamiz bir örnek...

Şifa bulmaz bir kompleksimiz vardır; "Önemli projelerin başarılması için mutlaka batılı uzmanlar gerekir. Şark kafasıyla, teknik bir konu başarılamaz" Şeklindeki yaklaşımlar, bizi helak etmeye yetmektedir.

Bu devşirme mantık, "Halic'in nazım planını" batılı bir uzman olan, Prof. Henry PORST' a etmiştir. Haliç kıyılarına yapılan sanayi tesisleri, o uzmanın planındaki tavsiyelere göre yapılmıştır.(sene, 1936). İşte bugün kokuşmuşluğu ile, toplumsal halı sembolize eden Halic'in içler acısı hikayesi.

Din değiştirerek, kurtulabileceğimizi sananlara, meşhur bir Bektaşi fıkrasıyla teselli mükafatı verelim:

Osmanlının son zamanlannda, açıktan oruç yiyenlere bayrama kadar, hapis cezası verilmektedir.

O dönemde, Bektaşi, çilingir sofrasını bir ağacın dibine kurmuş demlenmeye başlamış. Tam o sırada oradan geçmekte olan bir genci sofrasına davet eder. Genç, ezile büzüle:

Erenler, zabitler bizi yakalar, bayrama kadar hapse atılırız, der. Bektaşi umursamaz bir tavırla,

Sen hiç endişe etme ben o işi hallederim, der. Genç bu güvenceyi alınca, sofraya oturur. Biraz sonra bunları gerçekten, zabitler yakalarlar. Kadının huzuruna çıkarırlar. Kadı gence sorar:

Kimliğini söyle bakayım. Genç çaresiz sıralamaya başlar:

Hasan oğlu, Mehmet, vs, diye. Kadı karan verir;

Bunu bayrama kadar hapsedin. O götürülür.Sıra gelir, Bektaşi'ye, Kadı kimliğini isteyince;

Agopzade Mişop, deyiverin Kadı:

Sen, gayrimüslim olduğuna göre seni hapsedemeyiz, sen gidebilirsin, der. Bektaşi, Yahudi şivesiyle:

Kadı Efendi, dininiz çok hoşuma gitti. O tutukladığınız genci salarsanız, şahadet getirir, Müslüman olurum, der. Kadı, çok mutlu olur:

Sen Müslüman olmayı kabul ettikten sonra, gencin tahliyesi problem oJmaz, der.

Bektaşi, şahadet getirir, gencide tahliye olur. Yol boyu hızlı hızlı giderlerken, genç merakla sorar:

Erenler, beni nasıl kurtardın, diye. Bektaşi, gülerek şöyle söyler:

Önce gavur oldum, kendimi kurtardım, sonra Müslüman oldum, seni kurtardım,

Kurtulmamız için önce gavur, olmamız gerektiğini sananların kulaklan çınlasın.

İtibarın Böylesi Düşman Başına

Toplumsal kargaşayı tetikleyen, iki temel sebeptir;

Bunlardan biri; "Sen çalış, ben yiyeyim" anlayışıdır. Bu, güçlünün güçsüzü alabildiğine sömürdüğü ve sömürdükçe de semirdiği, sosyal huzuru kökünden dinamitleyip bozan olguların başında gelir.

İkinci sebep; "Ben, tok olduktan sonra başkası acından da ölse bana ne" anlayışıdır.Bu da, toplumu içten içe, kemiren sinsi bir kurttur.

Sosyal uzlaşmanın sağlanabilmesi bu iki illetin tedavi edilmesiyle mümkündür.

Devletin asli görevi, çıkar sahipleriyle, hak sahipleri arasında, dengeyi ve güvenceyi sağlamaktır. Bu işi yaparken, çok tarafsız bir hakemlik sergilemesi, hatta, güçsüzü takviye ederek, kendi kendini koruyabilir konuma yükseltmesi gerekir.

Devlette, güçsüzün güçlenmesinden endişe duymaya başlamışsa, orada egemenlik sermayenin ve güçlülerin eline geçmiş demektir.

Çıkarcılığın, itibar gördüğü toplumlarda, çoğu zaman riya ile samimiyet, birbirine karıştırılır. Bu da topluma öteki felsefenin iğrenç bir armağanıdır. İşte, kendi felsefelerinin kurbanı olan ünlü bir liderin hikâyesi:

Çorçil, başbakanlığı döneminde seri konferanslanyla ün-lenmişti.

Uzak eyaletlerden birine konferans vermek için giden Çorçil, yazılı ve görsel medya bu günkü kadar gelişmiş olmadığından, kendisini şahsen tanıyan pek kimsenin olmadığı bu şehirde tek başına rahat rahat gezmeye karar verir. Gezerek konferans vereceği salonu da bulur ve konferans saati gelmediğinden sadece inceler.

Salonun yakınında, bir taksi durağına varır, orada bir taksiciye:

Falan saatte, beni buradan alıp, falan otele götürebilir misin, deyince, şoför:

Özür dilerim, belki ben o saatte, Sayın Başbakanımız Çorçil' i dinliyor olabilirim, der. Bu cevap Çorçil' i derinden etkiler. Cebinden hatırı sayılır derecede bir frangı çıkararak şoföre uzatır. Şaşkına dönen şoför, parayı alırken:

İstediğin saatte gelebilirsin efendim, başlarım Çorçil' ine, der.

Ekseninde menfaat bulunan politikanın ne kadar tehlikeli sonuçlar doğurabileceğini gösteren, ilginç bir örnek.

Mevzuatlarımızın Fındık Alî'si

Devleti yönetenlerin en önemli dayanakları: Kanunlar, Mevzuatlar ve yönetmeliklerdir.

Bütün bunların temelleri, "hukukun üstünlüğü" kuralına dayanmalıdır.Bu kuralın dışına çıkılırsa, "üstünlerin hukuku," ile karşı karşıya kalınır.

İşin özü insan haklarıdır. Ondan sonra anayasa, ondan sonra kanunlar ve daha sonrada, mevzuatlar ve yönetmelikler gelir. Bu protokolde, bir sonraki basamak, öncekinin çerçevesine uymuyorsa; o hususta, hukukun dışına çıkılmış olur.

Bazen bir yönetmeliğin uygulanması bile, ilk basamağa, yani, insan haklarına, dolayısıyla diğerlerine ters görüntü ortaya koyabilir. Çok uzak bîr aksi ihtimali önlemek için, yönetmeliğe konan bir madde veya bir şık, vatandaşı canından bezdirmeye yetiyor da artıyor bile. Zaman zaman aşılması en güç engel haline dönüşebilir.

İşte size, mevzuat komedisi denebilecek bir Fındık Ali hikayesi:

Okur yazarlığın kıt olduğu dönemlerde, birçok göreve atanacak eğitimli kimse bulunamamaktadır.

Özellikle kaymakamlar, Nahiye müdürü bulmada çok sıkıntıya düşmektedirler.

Bu dönemin Fatsa Kaymakamı,Çamaş Nahiyesine atayacak okuryazar kimse bulamayınca, uyanıklığı ile meşhur Fındık Ali' ye:

Seni, Çamaş' a Nahiye Müdürü yapmak istiyorum, der.

Fındık Ali, biraz tedirgin:

Ama efendim, ben okuryazar değilim, bana getirilen, dilekçeleri, nasıl havale ederim, deyince, Kaymakam, taktik vermeye başlar:

O basittir. Dilekçe sahibi, okumayı biliyorsa ona okutursun, bilmiyorsa, katibine okutursun. Dilekçede, şayet, doğum, ölümden bahsediliyorsa, nüfusa havale edersin. Kavgadan, nizadan bahsediliyorsa; karakola havale edersin, paradan falan bahsediyorsa; mal müdürlüğüne havale edersin, der.

Bunun üzerine, Fındık Ali göreve başlar. Aldığı talimata

uygun olarak, icraatı sürdürür.

Günün birinde, aylığını alıp, köye giderken, yolda soyguna uğrayan, parası alman ve dövülen bir öğretmen, nahiye müdürüne dilekçesini götürür. Dilekçede para kelimesini duyan, müdür, öğretmeni mal müdürlüğüne gönderir. Mal müdürü:

Sen yanlış gelmişsin, karakola gitmen gerekir, deyince, yeniden müdüre çıkar ve durumu anlatır, Fındık Ali, dilekçeyi bir daha okutur. Sonrada, başını kaşıyarak:

Oradan, o para kelimesini çıkarırsan, seni karakola gönderirim, der.

Olayîan bu gözle değerlendirirseniz, bunun benzeri çok uygulamalara şahit olabilirsiniz.

Ölçü Ve Sonuç

Okyanusta pusulasını yitirmiş bir kaptan, ne kadar zeki ve yetenekli olursa olsun, hedefine tam isabet edemez.

Mihengi olmayan sarraf, ne kadar maharetli olsa da, altının ayarını tam kestiremez. Milletlerin hayatında, mihengin yerini sağduyu alır.

Sağduyuda, milli iradenin pusulasıdır. Kamu vicdani, rotasını ona göre belirler.

Pusulası sağlam olan milletler, her yönden güçlü, iç dinamikleri sağlam ve sosyal barışı tam olan milletlerdir.

"Kamu vicdanında deha vardır" sözü, bu manada çok büyük kıymet ifade

etmektedir. Bu deha, toplumu ayağa kaldıracak güç demektir.

Son iki asırdır, bize yol gösterme mevkiinde olanların çoğunda, sağduyu ve vicdani pusulanın tam olmadığını gördük. İçlerinde, yanlışını anlayıp dönmek isteyenlerin bile, doğru dönüşü yapacak ölçülere sahip olmadıklarını gördük. Sosyal hareketlerin sonucu, anında alınmadığı için, sonucun beklenmesi ülkeye uzun zaman kaybettirdi.

O günün aydınlarından biri bakın, bu durumlarını nasıl itiraf ediyor:

"Divane sen değil meğer bizmişiz,

Bir çürük ipliğe hülya dizmişiz.

Sade deli değil edepsizmişiz,

Çalıştık fitnenin intibahına. diyor, A. Hamit1 karşı işledikleri haksızlıkları, millete karşı yaptıkları yanlışı böyle itiraf ediyor. Bu yanlışını düzeltme fırsatı bulsa, bir başka yanlışla öncekini düzelttiğini zannediyor.

Bu vahim, boyuttaki, hata düzetme operasyonlarının, Temel' in yanlışını düzeltme biçimiyle ilgisi yok ama, biz yine de, bir teselli mükafatı daha verelim:

Temel' le İdris bir kahveye girip iki kahve isterler. Biri şekerli, öbürü şekersiz olsun, der. Kahvecide, kahveleri getirip koyarken, fincanları yanlış koyar. İki arkadaş, birer yudum alınca, yanlışlık anlaşılır, yanlışlığı düzetmek için, TemelİE İdris yerlerini değiştirirler. Yan taraftan onları İzlemekte olan garson, onlara:

Neden, kendiniz zahmet ettiniz, kahveyi değiştirseydiniz, daha kolay olmaz mıydı, der. Bunu duyan, Temelle İdris:

Haptı uşak doğru söylüyo, kaveyu teğiştürelum, haydi cidelum, Turşunun kahvesuna, derler ve çıkıp giderler.

Keşke entellerimizde, hatalarını böyle de olsa, düzeltmiş olsalardı. Onlann düzeltme biçimi bunlarınkine, binlerce defa, rahmet okutuyor.

Ortak Payda Ve Ötesi

Ortak paydası menfaat olan, bir dünya düzenine doğru doludizgin gidiyoruz.

Çıkarlar çakışırsa, mesajlar aynı anlama gelecek şekilde verilir.

Bu varsayımın, istisnası, yok denecek kadar azdır.

Sosyal ahengin sağlanması ve dengelerin yerine tam olarak oturtulması için, çok

bilinmeyenli denklemlerden, bir çoğunu birden çöze bilecek yetenek ve iyi niyete sahip olmak gerekir. Bu denklemi çözecek yetenekteki uzmanlar bilirler ki, "aynı sebepler, bazı hallerde aynı sonucu vermezler."

Sosyal olaylar, pozitif sonuç verme konusunda, çok ketum davranırlar. Kaygan ve akışkandırlar, çabuk şekil değiştirirler.

Yapılan işin aynı olması, amacın aynı olduğunu göstermez. Şairlerde yeşili severler, koyunlarda yeşile bayılırlar. Biri, ilham perisinin yeşile daha fazla iltifat ettiğini zannederek, sever. Koyun ise sadece yeme içgüdüsü ile hareket ederek sever. Kavramlar etrafındaki, spekülasyonlarda çoğu zaman bu olaya benzer. Herkes farklı bir amaç için kavramlara sarılır. Bu durumda, "Cümlenin maksudu bir amma, rivayet muhtelif," diyemeyiz.

Bektaşi'nin, kavramlara yaklaşma biçimini görelim:

Bektaşi ye, bir gün dostları:

Erenler, aylardan hangisini daha çok seversin? derler. Bektaşi, tereddütsüz cevap verir:

Mübarek ramazanı daha fazla severim, der. Herkes, merakla sorar niçin?Bektaşi.

Öbür ayJar yenilmiyor, mübarek ramazanı yemenin zevkine doyamadığım için onu çok seviyorum, der.

Dilin Kemiği Olayı

Yalanlarında kendi arasında, protokol sıralaması vardır. Vaziyeti idare etmek için, başvurulan söz hilesi; kasıtlı üretilen yalanla aynı kategoriye sokulamaz.

Şu yalanı diğerleriyle nasıl kıyaslayabiliriz:

Akşamcılardan biri kafayı çekip başbakana küfretmeye ' başlar. Bunu gören vatandaşlar, karakola şikayet edeler. Emniyet amiri, adamı merkeze götürür.Sarhoş olduğu için, ayılın-caya kadar nezarete atılır.

Adam biraz ayıldıktan sonra, komisere ifade verilmek üzere getirilir.Komiser:

Neden küfrettin başbakana? Söyle bakayım, diye sorunca, adam:

Ben başbakana küfretmedim, der. Komiser:

Saçmalama, sövdüğünü duyan; en az on kişi var, der. İnkarın anlamsızlığını anlayan adam:

Ben, bizim başbakana değil, Berazilya başbakanına küfrediyordum, der. Komiser, hiddetlenerek:

Beni çıldırtma, ben vatandaşın, hangisine küfredeceğini senin kadar mı biliyorum? der.

"Denize düşen, yılana nezarete düşen yalana sarılır."

Bir de, yalanla hilei şeriyyeyi birbirine karıştıranlar vardır. Oflu hocanınki, bilmem hangi türe sokulur:

Oflu hocanın sigara içtiğini görenler, günah olup olmadığını sorarlar. Hoca:

Günahsa, yakınım oni. Değilse, içinim oni, der.

Bazen de bozuntuya vermeme tavırları sergilediğimiz olur.

Ne serden, ne de yardan geçmenin mümkün olmadığı pozisyonlarda, Temel'in taktiğini kullanmada, bir beis olmadığını zannederim:

Temel İstanbul'a gider. Gezerken, her semtin bir kabadayısının olduğunu, semtlerin paylaşılmış olduğunu fark eder. Kenar semtlerden birine gider.Oda oranın kabadayısı olmak ister.

Kıyafet ve yürüyüşünü değiştirerek, yaka düğmelerini açarak, omzuna mantosunu atarak, hafif kaykık vaziyette bir gazinoya dalar.

Temel'in durumunu fark eden eski kabadayılardan biri, fiziğinin cılız oluşundan yararlanarak, gelip bîr tokat patlatır. Durumun vahim olduğunu anlayan Temel, hemen taktik değiştirip, kabadayıya dönerek:

Uşağum, pana ciddi mi vurdun, yoksa, şaka mı vurdun? der. Kabadayı küçümser bir tavırla:

Ciddi vurdum ulan, nolacak? Diye çıkışır:

İyi ki, ciddi vurmuşsun, pen şakadan hiç hoşlanmamda. Der.

Ticaret Ve Biz

Tersliğe bakın.

Dinimizde, ticaret ve sanatı tavsiye eden bir çok sahih rivayetler varken, aksi anlamda,yasaklayıcı hiçbir kayıt mevcut değilken, ne hikmettendir bilinmez, zamanla Müslümanlar bunlardan uzaklaşma gafletine düşmüşlerdir.

Bediuzzaman Hazretleri: "Mîllet olarak üç büyük düşmanımız vardır" der ve

bu üç düşmandan birinin de: "Zaruretler" olduğunu, yani fakirlik ve ihtiyaçlarında, önemli düşmanlanmızdan biri olduğunu, bu düşmanı alt ede-bilmek için, "sanat ve ticaret" silahını kullanmamız gerektiğini veciz bir şekilde ifade etmektedir.

islâmiyet, ticareti teşvik etmenin yanında, yozlaşmaması için, çok Önemli prensipler de ortaya koymuştur. Bu prensiplerle ticaret yapan Müslümanlar, dünyanın birçok köşesine İs-lamı ulaştırma konusunda önemli görevler ifa etmişlerdir.

Birçok Afrika ülkelerine, Asya'nın birçok noktasına, Hindistan ve civanna, Müslüman tüccarlar sayesinde İslam ulaşmış, onların örnek davranışları, oradaki insanları etkileyerek İslama girmelerine vesile olmuştur.

İşte îslamın, ticari ahlakı oluşturmak için ortaya koyduğu prensipler:

"Ölçüyü ve tartıyı adaletle, tam yapın.[7]

"Satışta, alışta ve borcunu istemekte müsamahakâr olan kimseye, Allah rahmet etsin.[8]

"Her kim bizi hile ile aldatırsa o, bizden değildir.[9]

"Müşteri kızıştırmayın.[10] Buyurulmuştur.

Görülüyor ki, ticari hayatta, hatalan önleyici, can alıcı noktalara dikkatimiz çekilmiştir.

Yine: "Kazancın onda dokuzunun ticarette olduğu" da acık bir şekilde ifade edilmişken, hangi sebep veya sebepler İslam dünyasını ticaretten koparmıştır? Derinlemesine, çok yönlü olarak araştırmak gerekir.

Oysa biz, millet olarak ticaret ve sanatta köklü müesseseler oluşturmuşuzdur.

Ticaret ahlakını yaşayarak öğreten ve esnafın, üreticinin, tüketicinin, işçinin ve çırağın haklannı en ayrıntılı şekilde düzenleyen, "AHİLİK" teşkilatımız vardı. Dünyada konunun ilk başarılı örneğimde biz vermiştik. İşçi, iş veren arası ilk toplu sözleşmeyi yine, bu teşkilat yapmıştır.

Bu ocak, (ticaret ahlakına örnek olması bakımından,) mensuplanna şu tavsiyelerde bulunmuştur. Her üyenin;

A) Gözü, harama,

B) Ağzı günah olan sözlere,

C) Eli, haksızlık ve zulümlere, bağlanır. Buna karşılık:

a) Kapısı konuklara,

b) Kesesi muhtaçlara,

c) Sofrası bütün açlara, açılır.

Bütün bu orijinal güzellikleri bırakıp, bir de ticaretten ve sanattan uzaklaşmamızda, ne gibi iç ve dış sebepler olduğunu uzmanlarımızın araştırması gerekir.

Bugün hâlâ, her okula Öğrenci kaydettiren velinin: "Çocuğumun, devlet kapısında bir iş bulmasını istiyorum" demesi, özel teşebbüs anlayışımızın hangi seviyelerde seyrettiğini göstermeye kafidir.

İşte konuya çok çarpıcı bir örnek:

Kayserilinin biri, devlette iş bulmak için, birçok yetkilinin kapısını aşındırır. Çeşitli tavassutçulara gider. Sonunda kendisine bir harada kapıcı olabileceği söylenir. Sevinerek iş yerine gider. Kendisine yapacağı iş anlatılırken:

Haraya gelenlerin ismini yazıp, imzasını alacaksın, derler. O da, boynunu çekerek:

Ben, okuma yazma bilmiyorum, der. Yetkililer ona:

Bu durumda sana bu kuruluşta görev vermeyiz, derler. Kayserili çaresiz seyyar satıcılığa başlar.

Sonra, peyder pey, işi geliştirir. Küçük bir dükkan derken, büyük bir mağaza, sonra bir imalathane ve daha sonrada şirketleşir ve nihayet bir holding oluşturarak ülkenin sayılı zenginleri arasına girer.

Bir gün holdingin kuruluş yıl dönümünde, geniş kapsamlı bir parti tertipler.

Partiye ülkenin, en seçkin simaları davet edilir. Konuşma esnasında, iş adamımızın okuryazar olmadığı anlaşılır.

Hızlı sosyeteden biri, hayretler içinde şöyle söyler:

Beyim, siz ki okuryazar olmadan bu kadar yükselmişsiniz, kim bilir bir de okuryazar olsaydınız, daha ne kadar yükselirdiniz? Der. Kayserili, hiç beklemeden cevabı yapıştırır:

Aman hanımefendi, Allah korusun, esgaza bir okur yazar olsaydım, hala devlet harasında kapıcılık yapacaktım, der.

Buradaki maksat, okumayı kötülemek değildir. Sadece ferdi teşebbüsü önleyen, yalnız devlet kapısından iş bulmayı düşünen okuryazarlığa, ince bir eleştiridir.

Para Ve İnsanlık

Günümüzde paraya izafe edilen değerle, İnsanlığın ters orantılı bir şablona oturtulduğunu görüyoruz.

Birinin yükselişi, diğerinin alçalmasına sebep olmaktadır. Yani, tahterevalli gibidir.

Cüzdanla vicdan, birbirine zıd anlamlar çağrıştırmaya başlamıştır.

Birinin dolu olması, öbürünün boş olması ihtimalini güçlendirir.

İnsanlıkla para arasındaki, bu amansız mücadele, her zeminde ve her kademede devam eder.

Kalpazanlann, sahte para yapmalanndan daha fazla sayıda, para, insanı sahteleştirmiştir.

İnsanlığın kurtuluşu ise, ilahi ahengi yakalaya bilmektedir.Aksi takdirde, insanoğlu, kendi belasını kendi hazırlamış olur.

İktisatta; Kötü para iyi parayı kovar" tarzında önemli bir görüş vardır.

Piyasaya kötü para (kara para), hakimse, cemiyete de kötü insanlar hakim demektir.

Kötü paranın iyi parayı dışlaması nispetinde, kötü insanlar da, iyi insanlan dışlarlar.

"Paranın her işi yapabileceğini" söyleyenlere dikkat edin, çünkü onlar, para için her işi, yapmaya müsait yapıdaki kimselerdir.

Paranın uşağı olanlara değil, efendisi olanlara selam olsun...

İşte size, para etrafında donen entrikalardandır örnek:

Yahudilerle, Kayserililer arasındaki rekabetler fıkralara konu olacak kadar, meşhurdur.

Mişop bir gün, satmak için, Kayseri pazarına bir topal eşek getirir. Kayserililer ona:

Sen, bu topal eşeği burada satamazsın. Başka pazara götürmen senin çıkarına olur, derler. Mişop hiç oralı olmaz:

Eğer bu eşeği, sizin en akıllınıza satmazsam, bana Mişop demesinler, der. Gerçekten akşama doğru, eşeği akıllı bilinen bir Kayseriliye satar. Kayserililer,

adama:

Niye, bu topal eşeği satın aldın? diye, sorduğunda, adamın verdiği cevap şu olur:

Eşeğin ayağına taş batmış. Hayvan, ondan topallıyor-muş. Ben, şimdi, o taşı çıkartıp, pansuman yaptıracağım, bir hafta içinde, iki katı fiyatına satacam, der. Kayserililer, Mişop'a koşarlar:

Senin eşeğin ayağına taş batmış, ondan topallıyormuş, derler. Mişop, sinsi sinsi gülerek:

O, öyle zannetsin diye taşı ben, mahsus çakmıştım, der. Kayserililer, şaşkın, hemşerilerinin yanma koşarlar:

Sen, hapı yutmuşsun. Mişop seni kazıklamış, eşeğin bacağında düzelmesi imkânsız, başka özür varmış, taşı mahsus çakmış, derler. Adam hayıflanarak:

Vay namussuz Mişop vay. Demek, sahte para ver-mesem beni essahtan kazıklıyormuş, der.

İç Ahengîmiz Ve Huzur

Hepimizin malumudur ki, çarpma işleminde; "sıfır, hangi rakamla çarpılırsa çarpılsın, sonuç sıfır çıkar."

İnsanoğlunun, gerçek huzura ulaşabilmesi için, huzur ve saadetin kaynağının ezeli olması gerekir. Yani kaynağı yokluğa mahkum olan huzur; efemin ambalajlanmış şeklidir. Geçici tasavvurlar, ideallerimizi, sıfır değerle çarpmak anlamına ge-lir.Burada, çarpıma girecek "sabit değer" daima sıfır olacak-tır.Bu durumda, sonuç malumdur. Ebedi olarak senin olamayan hiçbir şey; gerçekte de senin sayılamaz.

Günümüzde insanlık, asli huzura hasret yaşamaktadır. Öyle basit ayrıntılarla kendini avutmaktadır ki; adeta başını kuma sokmaktadır.

Basit bir maç olayı karşısında çılgına dönmekte... Adi bir müzik parçasıyla kendini kaybetmekte... İğrenç bir magazin dedikodusuyla, zamanını ve ömrünü harcamaktadır.

Fakat, sonunda ayılınca da ızdırabın daha dayanılmazına düştüğünü fark etmektedir.

Bütün bu olumsuzluklar nedendir?

İşte, tipik bir, 'maddeci düşünce sendromu...'

Izdırabın kaynağı da, huzurun kaynağı da ruhidir.Ruh tatmin olamamışsa; neşeler sahte, sevinçler aldatmaca ve huzurlar sathidir.Yani, iç ahenk bozuktur.

Temel'in rahatsızlığıyla, konumuz arasında, direkt bir irtibat olmayabilir. Ama ilginç bir benzerlik bulacağınızdan eminim:

Başarılı İletişimde Düşüncennin Gücü

Temel doktora başvurur ve:

Vucutundaki her dokunduğu yerin dayanılmaz şekilde ağrıdığını, söyler. Doktor, Temel'i dikkatlice dinler ve iyice muayene ettikten sonra:

Senin hiçbir rahatsızlığın yok, der. Temel şiddetle itiraz edip, eliyle oraya buraya bastırarak ispatlamaya çalışırken, doktor birdenbire konuşmasını keser ve sonucu söyler:

Kardeşim, baksana senin parmağın kırılmış, her bastırdığında onun acısını hissediyorsun, der.

İşte, bütün mesele bu; cemiyetteki ruhi kırılışlar, her

hali olumsuz şekle çeviriyor.

Beyin Salatası

Dünya metaından, medet umanlar, giyindiği kıyafetlerle şeref bulduğunu zannedenler, kendilerini eşyadan daha aşağı seviyeye düşürdüklerinin farkında bile değillerdir.

Evdeki konfor ev sahibini mi şereflendirir? Yoksa, o konforlar, o eşyalar, o kıyafetler insanla mı şereflenir?

Maddeci felsefeye göre, adeta, insan eşya ile şereflenmektedir. Bunlann şerefe atfettikleri anlam, bu değerlendirmeyi normal göstermektedir.

İşte şerefi, yanlış adreste arayanlar. Olmaması gereken varlıklardan, mevkilerden ve makamlardan şeref bekleyenler,' bilmelidirler ki; şeref ve kıymet insanın maddi cisminde değildir. Gerçek şeref, vicdanı süsleyen bir inanç cevheridir. Aklı yücelten, erdemli bir bilgidir.

îşte, bu ve benzeri yanlışlara, Temel'ce bir yaklaşım biçimi;

İdris'le Temel, lokantaya giderler. İdris garsona:

Uşağurn, pana peyin salatası geturur musun? der. Temel, şaşkın bir şekilde Dursun'na dünerek:

Uşağum sen karıştırıyorsun, Allah'tan isteyeceğim şeyi, garsondan istiirsun, der.

Meselelerin Meselesi

İnsanoğluna verilmiş eşsiz bir duygu vardır: MERAK... İlim yolunda, insanoğluna en fazla hareket veren, şuuraltı itici güç, meraktır.

İhtiyaç, sanatı geliştirir. Merak ise, ilmi şahlandırır.

Sadece merakını tatmin için, hayatını bile tehlikeye atan, her çeşit zorluğa katlanan insanlara baktığımız zaman durumun önemini daha iyi kavraya biliriz.

Uzayın derinliklerine dalış yapan, fizik alemin bilinmezlerine doğru kanat çırpan ve kozmik evrenin labirentlerine giren, bilim adamlarına dikkat ediniz...Göreceksiniz ki bunlar, merak duygularını, yine de tam tatmin edememişlerdir. Hatta, tatmin etmek istedikleri merak, başka, başka merakların doğmasına sebep olmuştur.

Bu sefer siz, kendi kendinize soracaksınız:

Maddenin zirvelerinden aşan, sebep sonuç denklemi içindeki birçok bilinmezi çözümleyen, bu dahilerin merakı, acaba, ne ile tatmin olabilir?" Einştain'in, "İzafiyet" kavramı içine soktuğu, her şeyi bilseniz bile; o izafiyet içine sokamaya-cağmız, mutlak olanı bilemediğiniz ve bulamadığınız müddetçe, vicdanların tatmin olmadığını, merakınızın bitmediğini göreceksiniz. İşte o şey: "Nereden geldik? Neciyiz? Nereye gidiyoruz? Geliş ve gidiş sebebimiz ne olabilir?" gibi sorulann en doğru cevabıdır.

İşte, Apollo XVII. Uzay aracının komutanı, uzayda yürüyen ikinci insan, (Neil ARMSTON' UN en yakın arkadaşı,) ve ayda ayak izi birakanalardan biri; Eugune Ceman aynı gerçeğe parmak basıyor ve şöyle diyor:

Bir kıtada güneş doğarken, diğer bir kıtada güneşin battığına şahit oldum. Saatten çok daha hassas işleyen bir düzene hayran kaldım. Bu harika nizamı, var eden bir gücün var olduğunu kesin olarak kabul ettim.

Uzaya her seyahatimde, biz astronotlarda dahil, bütün in-sanlann(cismen) evrende ufak bir parça olduğumuz hissini taşıdım. Gördüğüm şaheserlik karışışında; " Nerden geldik nereye gideceğiz?" sorusunu sormadan geçmenin

imkânsızlığını anladım. Bu soruların cevaplarını inanç yoluyla bulmamız gerektiğini biliyorum. Kainattaki harika işleyiş ve güzelliğe bizzat şahit olup, hayranlık taşımak ve tesadüf kelimesini unutturucu bir gerçeğe yaklaşmak hakikaten yaşanmaya değer bir olaydır."

Bu gerçeği bir de, ünlü filozof Solon'un örneğinde görmeye çalışalım.

Solon, halkı ruhi yönden irşat için sürekli gayret göstermektedir. Her konuşmasının odağını; "nereden geliyoruz? Ne için geliyoruz? Nereye gidiyoruz?" sorularına ceyap araştırmak oluşturur.

Ancak, halk bu sorulara hiç mi hiç ilgi göstermemektedir.

Solon bir gün halkın ilgisini çekmek için, şöyle bir hikaye anlatır:

"Adamın biri, bir komşusundan eşeğini bir günlüğüne kiralar. Öyleye doğru eşeğin sahibi bakar ki, adam eşeği sıcakta durdurup,gölgesinde uyumaktadır. Adama.-

Sen hayvana hiç acımıyorsun, benden, bu hayvanı bunun için mi kiraladın? deyince, adam:

Sana noluyor? Ben, hayvanı kiraladım; ister yük taşırım, istersem böyle gölgesinde otururum, der.

İkisi arasında amansız bir münakaşa başlar. Netice, mahkemeye intikal eder..." diyerek kürsüden iner ve yürümeye başlar. Halk Solo'nun arkasından bir anda ayağa kalkarak, peşinden koşmaya başlarlar:

Mahkemede ne olmuş? Hangisi kazanmış? Hakim ne demiş? Gibi sorular sormaya çalışırlar. Solon kalabalıklara aldırmadan bir süre gider ve sonunda durup şöyle der:

Ey zavallı insanlar, bana bu zamana kadar içinizden biriniz, "Benim sonum nolacak? Ben nereden gelip nereye gitmekteyim? Diye sormadı," Eşeğin hikayesine, kendi hayatınızdan fazla merak neden? diyerek bitirir.

Magazin konularının ve televolelerin yüzde biri kadar, kendi asli gündemleriyle ilgilenmeyen günümüz insanının kulakları çınlasın...

Adam Gibi Yaşamak

"Yemek için mi yaşıyoruz? Yaşamak için mi yiyoruz?" tarzında oldukça klasikleşmiş bir soru vardır.

Cemiyeti bu anlamda sondajlarsarıız, bu soruya çok fazla kimsenin, yeterli sayılacak kalitede cevap veremediğini görürsünüz. Toplumumuzun, "ne için yaşadığını" bilemeyen insanlarla dolu olduğuna şahit olursunuz.

Bir hayat, uğrunda feda edilecek bir davaya adanmışsa, anlam kazanmıştır. Bu iş, tedavüldeki paranın, hazinedeki karşılığına benzer. Bir banknotun; merkez bankasında veya, devlet hazinesinde altın veya onun yerine ikame edilecek bir değer olarak karşılığı yoksa, para ya sahtedir; ya da sahteye yakın derecede değersizdir.

Sahte parayı denetlemesi gereken kurum bu parayı basmışsa, o zaman enflasyona maruz kalmış, değersiz para demektir.

Hayatımızda, buna benzer. Bir düşünür "Davaları, hayatlarından değerli olmayan kimseler, yaşıyor sayılmazlar" diyor. Onlar, ister "Yemek için yaşasınlar, ister, yaşamak için yesinler" sonuç, pek fark etmez.

Sanayi toplumlarının çoğunda, yaşamaktan bıkan kitleler halinde insanların olduğu görülüyor. Bu olay bize, temel problemin idealsizlik olduğunu gösteriyor.

Sosyal bilim uzmanları, millet olarak, "tepkisiz olduğumuzu" iddia ediyorlar. Bu da insanımızı, "gayesiz, hedefsiz, idialsiz ve davasız" bıraktığımız anlamına geliyor.

Geçmişte, devşirmeleri dahi eğitip, ideal sahibi yapıp vatana millete hizmet ettiren bizler; şimdi, kendi öz evlatlanmızı, "hayatım uğrunda feda edbileceği değerde" bir idealin sahibi yapamadığımızdan, vatan ve millet yer yer ihanetle karşı karşıya sayılacak pozisyonlara düşmüştür. Birçok vatanperver araştırmacının yüreğini yakan olay, ülkemizde, normal ortalamalann üzerinde sayılacak kadar fazla hain yetişmektedir.

Acaba, bir yerlerde imalat hatası mı yapılıyor? diye sorgulamamız gerekir.

Bir şairimiz, ideali olmayan zibidi takımını şöyle hicvediyor:

"Konuşurken nakış vurur sesine,

At bağlanır, çalımına süsüne.

Geberir giderde pisipisine,

Hak yolda ölemez Allah, kahretsin."

Bu gediğe, bir taş koyalım diyorsanız, işte taşı:

Biyoloji öğretmeni, sınıfa:

Sinirleri çalışmayan kurbağanın durumu ne olur? Diye sorar. Temel parmak kaldırır, öğretmen söz hakkı verir ve kalkar:

O hayvan, ölir öğretmenum, der. Öğretmen kabul etmez, Temel:

Sizce ne olir, öğretmenum? diye sorar. Öğretmense:

Ölmez, fakat; felç olur çocuklar, der. Temel, biraz bozulmuş olarak:

Siz, ha ona, yaşamak mı deyusunuz, hocam, diye çıkışır.

Ben de, idealsizlik için, aynı iddiada bulunabilirim, "Siz, ona, yaşamak mı diyorsunuz?"

İnat Ve Vasiyet

Her insan, cemiyetin bir parçasıdır. Parçalar, yapay olarak bütünün dışına çıkarsa kıymeti harbiyesi kalmaz. Kovandan aynlan arının, bir basit sinekten farkı kalmaz.

Toplumdan tecrit olmuş bir ferdi, beden ve ruh sağlığı açısından tam ve sağlıkfr bir kişi kabul edemeyiz. Toplum hayatında, aslolan husus, uyum ahenk ve huzurdur.

Bu değerlendirmeler bir monotonluk ve tek seslilik olarak algılanmamalıdır.

Çok seslilik ve çok renklilik, asgari ilkeler çerçevesinde iyi orkestralanabilirse, çok değerli zenginlikler çıkar.

Toplumun ahengini bozan insanlara, (uyumsuz, geçimsiz ve huysuz) deriz.

"Huylu huyunu teneşirde terk eder" sözü bizi, asla karamsarlığa itmemelidir. Genetik özelliklerin değişmediği doğrudur, ancak, ıslah olmayacak hiçbir huy yoktur.

Huyu ıslah etmek mümkün yok etmek imkansızdır. Mesela inathk bir huydur. Bu huyu yok edemeyiz am^ ıslah ederek verimli hale dönüştürebiliriz. Bir deneyde sonuç almak konusunda inatla ısrareden kişi önemli bir bilim adamı olabilir. Cimriliği tutumlu olmaya çevirmek mümkündür.

Cesaret de öyledir. Faydalı yerde kullanılırsa, kahramanlık; haksız yerde kullanılırsa gaddarlık ve zalimlik sayılır.

Düşmanlıkta haddi aşmak ve boş yere inatlaşmak dinimizde de hiç hoş görülmeyen davranışlardandır.

Güreş cazgırları bazen şöyle bir deyiş tekrarlarlar: ' Zengini müsrif evlat; memuru süslü avrat ve fakiri de kuru inat iflah etmez şeklinde ...

Pire için yorgan yakan nice fukaraların halini görünce; bu sözü hatırlamamak mümkün değildir. Kuru inat yüzünden helak olmuş nice garibanlara şahit olmuşuzdur.

Temelin inadı bu gediğe taş olabilecek mi? bakalım:

Temel doktora gider ve şikayetini anlatır:

Doktor Pey, beni on beş gün önce bir it ısırmıştu. Çö-pek kuduzmuş, öldi. Ha şimdi pen ne yapacağum? der. Doktor, köpeğin ısırdığı yeri dikkatle muayene eder, gerekli değerlendirmeleri yaptıktan sonra, TemeFe:

Sen ancak bundan sonra vasiyetini yazabilirsin, der. Temel:

Vasiyetümden başka bir şey yapamaz mıyım? diye sorar. Doktor ümitsizce başını sallayarak:

Maalesef ancak vasiyetini yazabilirsin der. Temel doktora doğru yönelerek:

O zaman pana bir kalem pide kağıt verir misun? der kağıdı ve kalemi alarak masanın başına geçer ve vasiyetini yazmaya başlar. Ancak, işin içinde bir tuhaflık vardır, yazarken şöyle isimler tekrarlar: îdris'i de yazacağum, Tursun'da yazacağum, Fadimeyi de yazacağum... gibi. Doktor hayretler içinde sorar, Temel bu nasıl vasiyet yazma, der. Temel kaşlarını çatarak ayağa kalkar:

Ne fasiyetu toktor pey, ben kuduracağum içun ısıracağum hasımlarımun listesini çıkartiyrum der.

Yaratılış Ve Şükür

Şükranı nimeti bilmeyenler, küfranı nimete yönelirler.

Yaratılışındaki hikmetleri düşünen her insan, mutlaka şükredeceği sayısız nimetler bulabilir.

Başlı başına insan olarak yaratılmış olmamız bile, sonsuz sayıda şükür etmemizi gerektirir.

Bizler, sinek olarak yaratılsak itiraz edebilir miydik? Elsiz veya dilsiz olsaydık, elimizden ne gelirdi?

Şükrün edası da, nimetin gereğini yerine getirerek ifa edilebilir.

Gücüne şükretmek isteyen insan; güçsüze yardım ederek bunu yapabilir.

Servetine şükretmek isteyen; gerçek manada bunu yapabilmesi için düşkünü gözetmesi gerekir.

Bu aktif manada yapılan şükürdür. Pasif manada, yani yattığımız yerden yaptığımız şükür ise; ancak lafta kalır. Çoğu zaman da kendimizi kandırmış oluruz.

Bir de Nasrettin Hocanın verdiği şükür dersine kulak verelim:

Nasrettin Hoca kürsüde vaaz ederken; sözü şükür konusuna getirir:

Aziz cemaat, yaratana devamlı şükür edelim. Onun bize verdiği nimetler devamlı şükür etmemizi gerektirir, der. Cemaatin içinden Bektaşi anlayışlı biri, hırpani kıyafetini göstererek:

Hangi halime şükredeyim hoca, benim bu halimde mi şükrü gerektiriyor? der. Hoca, adama doğru manalı manalı bakarak:

Şükretmeye hiçbir şey bulamamışsan, develerin kanatsız yaratılışını düşün, ona şükret. Şayet, Allah develere kanat verseydi, onlarda uçarak gelip evinin çatısına konup tepene göçürseydi, ne yapacaktın? Kime itiraz edebilecektin? diye, lafı gediğine koyar.

İşte görüyorsunuz, eğer böyle anarmollikler olmuş olsaydı, yaratılışa karşı hiçbir itirazımız olamazdı...

Yolcukuk Üzerine

Bir mekandan, diğer bir mekâna intikâl etmek anlamında kullanılan yolculuğun, değişik versiyonlan vardır. Bu kapsam içerisinde değerlendirildiği zaman, yolcu olmayan hiçbir varlık mevcut değildir.

Bizler bir cihette öyle bir yolcuyuz ki; ' Ruhlar aleminden, mana aleminden, ana rahminden, çocukluktan, gençlikten, ihtiyarlıktan, dünyadan, kabirden, haşirden ve ebet istikâmetine doğru giden bir yolculuk../

Hiçbir insan, kendini bu yolculuktan müstesna tutamaz.

Diğer bir cihet ise; uzayda yaptığımız yolculuktur. Evet, bizler bir nevi uzayın bir gezegeninde seyahat etmekte olan, ilahi astronotlanz.

Gerçekte dünyamız, esir (foton) denizinde, saatte yüz sekiz bin kilometre hızla giden dev bir uzay gemisidir.

Dünyanın dahi seyahatinde iki boyut vardır: Biri gezegen olarak güneşin etrafındaki hareket; diğeri, galaksi içindeki hareketin bir parçası olarak top yekun gidişi...

Bütün bunların haricinde; İslam fıkhında belirli ikametler arasını kapsayan bir tür yolculuk vardır ki, asıl seferilik hükmü geçerli, olan yolculuk bu yolculuktur.

Bakalım Bektaşi bu yolculuğu kendine göre nasıl yorumluyor:

Bektaşi'nin oruç tutmadığını fark eden komşuları merakla sorarlar:

Erenler, geçerli bir mazeretiniz mi var, niçin oruç tutmuyorsunuz?

Ben seferiyim komşular der. Komşuları hayret içinde gülerek:

Aman efendim nasıl olur, siz yıllardan beri bizim mahallede oturmuyor musunuz? Seferi olmak için belli bir uzaklığa yolculuk yapmak gerekmez mi? diye sorduğunda, Bektaşi:

Komşular ben ebedi aleme yolcuyum, öbür dünyaya gitmekteyim,diye cevap verir.

Mistik Sıtatikoculuk

Yaratan,insanoğlunu kainat laboratuarındaki deneylerin tamamını yapabilecek ve madde planında ortaya çıkacak bütün problemlere cevap verebilecek kadar engin kabiliyetlerle donatmıştır.

İnsan beyninin işlem hacmi, iki üstü on milyar kadardır ki bu da evrendeki atom sayısını aşan bir sonuçtur. İnsan yaratılış itibariyle tek başına bir kainat gibi hatta daha fazladır.

Eğer yaratan bizim, belli şablonlara belli dogmalara belli odakların ürettiği kalıplara şuursuzca uymamızı isteseydi; bu derece maddenin boyutlarını aşacak kadar geniş yeteneklerle donatmazdı.

Bir veciz sözde * vermek istemeseydi, istemek vermezdi. ' denilmektedir. Bu yeteneklerimizi kullanmamızı istiyor olmasaydı bize vermesine gerek yoktu. Buradan çıkartabileceğimiz mana, meşru istikâmette yeteneklerimizi sonuna kadar kullanmaya gayret etmektir.

Bizden: 'düşünmemiz ve aklımızı kullanmamız' istenmektedir. 'Aklınızı, şu noktaya kadar kullanın ondan sonra kullanmayın' gibi bir istekte bulunulmamaktadır.

Yine ünlü şairlerimizden biri:

'Ümit cihandan da büyük, zevk ise mahdut,

Her saat'i Ömrün elem efza elem alût.'

Demektedir.

Burada ümit ve arzuların cihanın sınırlarım aştığı, fakat, madde aleminde elde edilen zevkin çok sınırlı olduğu, ömrün her saatinin elemlere bulanmış olduğu belirtilmektedir. Yani insan, ümidiyle orantılı zevke ancak ebedi hayatta kavuşacak demektir.

Yine bir başka şairimiz: 'Asumana sığmıyor ruhun ezeli sesi, Kuşatamaz manayı, dar varlık hendesesi.

Demektedir.

Bu gibi ifadeler, insanoğlunun ezele namzet bir varlık olduğunu sonsuza uzanan kabiliyetlerinin de bu gerçeğe işaret ettiğini gösterir.

Ancak; hayat okyanusunda kurtuluşa giden limanı bulmanın hesabını yaparken, bu hesabın bir pusulaya göre yapılacağını bilmemiz gerekir Pusulanın verdiği sabit değerler dışında, her tür hesaplamayı biz kendimiz yapmak durumundayız. Bu iş: Bazı fizik problemlerini yaparken işleme konu olan maddenin özgül ağırlığını sabit bir değer olarak almamıza benziyor. Aksi davranışlar, hem insanların potansiyellerinin israfına hem de dinin önünün tıkanmasına, Müslümanlann da yersiz bir açmazla karşı karşıya kalmasına sebep olurlar.

Bu statükocu yaklaşım: ' Müslüman'ı dünya huzurundan, diğer milletleri de ahiret saadetinden mahrum bırakmaktadır.' İslâmı böylesine abesleştirmeye hiç kimsenin hakkı yoktur. İstiklâl şairimiz de bu ızdırabını seslendirerek şöyle demektedir:

'Sonra bir de tevekkül sokuşturup araya Zavallı dini, onunla çevirdik maskaraya.'

Bu cehalet mahsulü olan statükoculuk bize ortaçağ skolastik düşüncesinden bulaşmış, İslâmın malı olmayan, akıl ve izan dışı bir saplantıdır.

Bu saplantının kaynağına işaret eden tipik bir örnek: ...

Bir grup papaz; atın ağzında kaç diş olduğunu günlerce tartıştıktan sonra şu karara varırlar: 'Mukaddes kitaplarda belirtilmediği için, atın ağzında kaç diş olduğunu bilmeye imkan yoktur.'

Papazların bu kararını duyan gariban bir çoban, onların huzuruna bir at getirerek

ağzını açar: ' Aziz pederler, lütfen sayı saymayı bileniniz ön tarafa gelsin ve saysın."

En kötü mahkumiyet, statükoya mahkum olmaktır.

Halimiz Böyle Mi Olacaktı

Kanallardan birinde, Bereket'li bir program izledim.

Komşumuz Yunanistan'ın ülkemize karşı terör örgütleriyle nasıl iş birliğine girdiği, bu konuda bazı üst düzey görevlilerinin, açık itirafları yer alıyordu.

İşin buraya kadar olan kısmında, Yunanistan'ın geleneksel tavnnı görmekteyiz.

Ancak ben, şu hususu yorumlamakta aciz kalıyorum:

Bizim aydınlar, medeniyetin kıblesi olarak batıyı, medeniyetin mabedi olarak ta Yunanistan'ı görüyorlar. O zaman, bu bölücülere verilen desteği de, medeni olmanın bir sonucu kabul etmeye kalkarlarsa, diye düşünüyorum. Kaldı ki kalkanların sayısı da azımsanacak kadar değildir.

Birde, AB' ye girmemizde, onların referansına bırakılırsa ki, öyle bir havada sezinliyoruz, işte o zaman, Namık Kemal'in şu mısraı, halimizi çok güzel özetlemiş olmaktadır:

"Zaferden ümidi kes, düşmandan imdat lazımsa."

İpin ucunu rakibimize kaptırmışsak, "vay bizim halimize" demekten başka çaremiz yoktur.

Durumu bizim kadar vahim olmayan şu hocanın hikâyesi ile teselli olmaya çalışalım:

Medrese Hocalarından biri çok zeki olan bir Öğrencisine:

Oğlum, bileğime bir İp bağlayayım da, ben kürsüdeyken, bir yanlışlık yaparsam, sen ipi çekersin, ben de yanlışımı düzeltirim, der. Anlaştıkları şekilde yaparlar, Hoca kürsüye çıkar ve adet gereği, başlangıç duasını okumaya başlar.

Salli ala Muhammed, der. Bu esnada, cemaatten birinin ayağı ipe takılır, Hoca, tereddüt geçirir. Bu sefer, esre olarak okur, Sıllu ala Muhammed. Bu sefer öğrenci norma] olarak çeker. Hoca şaşkın durumda, bir ihtimali daha denemek ister, Süllü ala Muhammed, der. Öğrenci yine çekince, daha dayanamaz, Aziz cemaat, bu gün konuşma yapamayacam, çünkü, ip puştun eline geçti, der.

Bu hoca, bizim ipin kimlerin elinde olduğunu görse, hep aklını kaçınr.

Avrupa Ne Kadar Değişti

Değişim rüzgârının fırtınaya döndüğü şu günlerde, bazı yorumcular; "Artık, Avrupa tamamen değişti. Demokrasinin, insan haklannın eksiksiz yaşandığı merkezler haline geldi. Dintaassubundan kurtuldu, haçlı ruhu yok oldu, yerine realizm geldi..." gibi değerlendirmeler, yapmaktadırlar.

Bütün dünyanın gözleri önünde cereyan eden bazı hadiselere bakınca, yersiz ümide kapılmamamız gerektiğini düşünüyorum.

Halk onlann istediğini seçmezse; "Demokrasi o kadarda gerekli değil" mantığına sanldıklan, zaman zaman gözler önüne seriliyor. Çeşitli kıtalardaki bazı olaylara bakarsanız, bunun böyle olduğunu görürsünüz.

Batının bize, botanik bahçesi diye yutturmaya çalıştığı, "maddeci, felsefe çöplüğü," olumsuzluk üretmede hayli verimli bir zemindir. Bu Batı madalyasının negatif yüzüdür. Bu cihe-tiyle devamlı "İzm ve tefrika" üretir. Rahmetli C. Meric'in dediği gibi, bizde; "Gribe yakalanır gibi, ideolojilere yakalanıyoruz."

Nedense aydınlarımız, her derdimizin devasını, bu yan etkisinin yaranndan çok fazla olduğu bilinen, felsefi sentezler içinde aramaktadırlar.

Maddeci kültürde "vefa" kavramı mevcut değildir. Vefa: Soylu bir inancın, ürettiği erdemli bir meyvedir. Katkısının ana faktörü, vicdani ve ilâhidir.

İşte, menfi kültür kaynağından beslenmiş Almanya, daha dün, uğurlarına İmparatorluğu feda ettiğimizi ne çabuk unuttular. Şimdi, bölücülere prim vermeye çalışıyorlar. Bölücülerin ellerindeki silahların önemli bir bölümü, Alman yapımı olduğu bilinirken, bize, siz benden aldığınız silahı doğuda kullanamazsınız diye tutturuyor.

Ne dersiniz, bunlar ne oranda değişmiş olabilir, cevabı şu fıkranın içinde arayalım:

Yıllar sonra, Hans'la Mişop, bir turistik beldede karşılaşırlar. Hoşbeşten sonra, geçmişe ait bazı acı, tatlı hatıraları anarak, sohbeti koyulaştırırlar. Hans, bir ara Mişop'a bir espri yapmak ister:

Mişop sen, öleceksin? Mişop biraz tedirgin:

Niye, yeni bir Hitler mi çıktı?

Hayır, hayır ecelinle öleceksin.

Olur herkes ölecek.

Çürüyüp, toprak olacaksın.

Herkes çürüyüp toprak olacak.

Toprağında otlar bitecek.

Olabilir.

O otlardan hayvanlar yiyecek.

Yesin ne zararı var?

Ben bir yerde, bir hayvan pisliği görünce, "ulan Mişop, ne kadar değişmişsin, diyeceğim," der. Mişop, çaktırmadan karşı atağa geçer:

Hans, sen ölmeyecek misin?

Ölürüm.

Sen çürüyüp toprak olmayacak mısın?

Olurum.

Senin toprağında otlar bitmeyecek mi?

Olur, biter.

O otlardan hayvanlar yemeyecek mi?

Yiyebilir, afiyet olsun.

Ben, bir yerde bir hayvan pisliği görünce ne diyeceğim?

Sen de, "Hans ne kadar değişmişsin" dersin.

Hayır öyle demeyeceğim.

Ne diyeceksin öyleyse?

Hans, hiç değişmemişsin, sen eskidende böyleydin, diyeceğim," der.

Buradan hareketle, menfi Avrupa'nın, ne konuda, hangi oranda değiştiğine siz karar verin.

Evrensel Değerlere Ulaşmak

Değer yargılan, evrensel, bölgesel, yerel ve kişisel olarak, sınıflandırılabilir.

Değerler, ne oranda evrenselleşirse, o oranda, mutlak gerçeğe yaklaşmış olur. Yerellikten ve aynntıdan uzaklaşmış olur. "Şeytanın, ayrıntıda gizli olduğu" göz önünde bulundurulursa, evrensel değerler insanlık için, önemli bir nimet sayılır. Çünkü, uzlaşmanın en kestirme yolu, evrensellikle mümkün olmaktadır.

Yerel mantıkla evrensel satranç, eski kurallarla, yeni oyunlar oynanmaz. Hangi oyunu oynuyorsanız, onun kurallarını uygulamak zorunluluğu vardır. Siz, güreş kuralı İle, voleybol oynayamazsınız.

Yerel ve kişisel değerler, çoğu zaman, objektif olmayabilir. Çünkü, "İnsan, kendi kokusunu hissedemezmiş" deni-lir.Kendi yanlışını da anlaması, böylesine zor olur.

Alışılmış olayları yorumlama ve algılama durumumuz çok zordur.İlginç bir haber okumuştum. İstanbul'dan, Anadolu'ya bir gelin gelir. Köy evinin altında ahır olduğundan, kokudan rahatsız olur.

Ben, bu kokuyu temizleyeceğim, diye işe koyulur. Ev halkı kokunun farkında olmadıklanndan, ne yapacağını anlayamazlar. Günler sonra, o zavallıda, kokuya alıştığından;

Gördünüz mü, kokuyu nasıl yok ettim? demeye başlar. Akvaryumdaki balıklar, ne kadar, yetenekli olsalarda; okyanustaki dalgalan tasvir edemezler.

Einştein "Bir sorun, o sorunun sebebi olan bilinç düzeyi ile çözülemez" demektedir. Düşünce özgürlüğü, insan haklan, hukukun üstünlüğü ve demokrasi, Şu bilinç düzeyi ile çözülebilir mi? Siz, karar verin:

Altmış darbesini müteakip, Erzurum'da iki ağa, muhabbet etmektedir. Ağanın biri biraz okumasını bilir, diğeri bilmemektedir. Ağa gazeteyi, büyük bir tedirginlikle okur ve:

Ağa, mahfomışık. Darbe olmıştır, demirgırasi gitmiştir. Diğer ağa şaşkın:

Ağam, gurban olam, darbe çiye(nedir)?

Meclis gitmiştir, mepuslar mahpus olmıştır, bokanlar gitmiştir ve demirgırasi gitmiştir.

Ağam, demurgırasi çiye?

Hanı biz, rey atmışık, işte odır.

Ağam, bu darbe dediğin şeyin, mala, davara zaran var mıdır? Biraz düşünür:

Zannetmiyem, bence yuktur, der. Diğer ağa, rahatlamış olarak:

Ağam, u zaman biye göre, darbe eyle kötü bişey değildir.

Davranışlara belli bir standart getirilmezse; herkes kendi bilinçaltına göre olaylara yorum getirir. Çoğu zamanda karşımıza, şöyle traji komik durumlar çıkar:

Dört yamyam, bir beyazı yakalayıp, karşı taraftaki piknik alanına götürüp yemek isterler. Giderken, bir gümrükten geçmeleri gerekmektedir. Belgelerini gösterirler. Memur:

Bir belgenin noksan olduğunu, söyler. Yamyamlar şaşkın:

Hayır olamaz, hepimizin belgesi vardır, derler. Memur ısrarla:

Siz beş kişisiniz, belge dört tane, deyince, yamyamların şaşkınlığı bir kat daha artmış olarak:

Ama bu büyük haksızlık, siz yiyeceklerimizi de mi insan sayıyorsunuz? derler.

"Bizim gibi düşünmeyenlerin, saçmalıkları düşünce sayılamaz. Dolayısıyla, onların özgürlük hakkı yoktur" demeye getirenlerin kulakları çınlasın.

[1] PRF. A. Songar, Çeşitleme, Kubbealtı Neşri-yat,îst.l981.sh:3

[2] NOT: Acar Baltaş,Üstün Başarı, Remzi Kitapevi, 13. Baskı, 1997. Sayfa:206

[3] Not:J. JAMES, Gelecek Zamanda Düşünmek,Boyner Holding Yay. 1997, İst. S.:

[4] Not: Çevirmen, B.T. UNAN, Tavuk Suyuna Çorba-3, HYB Yayınları, Ankara 2002

[5] Camiüssağir, Y. ASYA Neşriyat, Hadis,6. cilt:l

[6] D. Carnegie, Söz söyleme iş başarma sanatı. 12. bas. İstanbul, Kit- San, sh.172

[7] Hut sur.Ayet. 85

[8] R.Salihin, Trc, C.2 S. 586

[9] R. Salihin. Trc. C.3 S. 160

[10] R. Salihin Trc. C.3 S. 160